



LAUREA
AMMATTIKORKEAKOULU
Yhdessä enemmän

Voiko työnantaja saada työntekijät liikkumaan? - tuuppauksen kehittäminen liikunta- ja kulttuuriseteleiden käyttöön

Lotti, Hanna

2017 Laurea

Laurea-ammattikorkeakoulu

Voiko työnantaja voi saada työntekijät liikkumaan? - tuuppauksen
kehittäminen liikunta- ja kulttuuriseteleiden käyttöön

Hanna Lotti
YAMK Päätöksenteon ilmiöt johtami-
sessa, kehittämisessä ja asiakas-
työssä
Opinnäytetyö
Joulukuu, 2017

Hanna Lotti

Voiko työnantaja saada työntekijän liikkumaan?- tuuppauksen kehittäminen liikunta- ja kulttuuriseteleiden käyttöön

Vuosi

2017

Sivumäärä

83

Tutkimuksen tavoitteena oli kehittää keino, jolla työnantaja voi tehokkaasti vaikuttaa työntekijöiden liikkumisen edistämiseen. Tutkimuksessa haluttiin selvittää, voidaanko tuuppaustoimenpiteellä vaikuttaa työntekijöiden käyttäytymiseen ja päätöksentekoon heidän käyttäessään työnantajan tarjoamia liikunta- ja kulttuuriseteleitä, ja tätä kautta lisätä heidän liikkumista. Tuuppauksella tarkoitetaan sitä, että pyritään vaikuttamaan ihmisten käytökseen muotoilemalla valintaympäristöä ilman, että merkittävästä rajataan vaihtoehtojen määrää tai tehdään joistan valinnoista parempia ajallisesti, taloudellisesti tai sosiaalisesti. Tutkimuksen toimeksiantajana toimi Laurea-ammattikorkeakoulu.

Tutkimus toteutettiin tuuppauksen kehittämisprosessina, jossa pyritään määrittämään henkilön päätöksenteon prosessin eri vaiheet, siinä ilmenevät pullonkaulat ja niiden taustalla vaikuttavat ajattelun oikopolut ja ajatusvinoumat. Käyttäytymistaloustieteen tutkimuksen mukaan ajattelun oikopolut ja vinoumat vaikuttavat ihmisen päätöksentekoon ja niiden huomioimisella voidaan vaikuttaa siihen miten henkilö tekee valintoja ja sitä kautta käyttäytyy. Tämän tiedon perusteella kehitetään tuuppaus, jolla pyritään vaikuttamaan prosessin kriittisimpään osaan, jotta henkilö etenee päätösprosessissa haluttuun lopputulokseen eli siihen, että käyttää setelit liikkumiseen.

Tutkimuksessa toteutetun ennakkokyselyllä selvitettiin seteleiden käytön nykytila ja henkilöstön liikuntatottumuksia. Henkilön päätösprosessin määrittämisessä aineistonkeruumenetelmänä käytettiin lisäksi haastatteluja. Aineiston perusteella seteleiden käytön ja liikuntaan kohdentamisen päätöksentekoon vaikuttavat muun muassa seuraavat psykologiset ilmiöt; tappioiden välttäminen, mentaalinen tiliöinti sekä nykyhetken hyötyjen ylipainotus. Näistä johtuen seteleiden arvon hyötyä halutaan maksimoida, seteleitä ei käytetä oman rahan tapaan, liikkumisen terveysvaikutusten hyödyt on vaikea nähdä päätöshetkessä ja seteleitä ei mielletä ensisijaisesti työhyvinvoinnin edistämisen keinona.

Tuuppaustoimenpiteen testaus toteutettiin kohdeorganisaation henkilöstön edustajille vertailukokeella, jossa toinen ryhmä oli tuuppaus-intervention kohde ja toinen vertailuryhmä. Tuuppaus-toimenpiteeksi valittiin seteleiden mukana toimitettava post it- lappu, johon käsin kirjoitetulla viestillä pyrittiin aktivoimaan liikunnan ja työhyvinvoinnin edistämisen mentaalisia tilejä ja näin vaikuttaa siihen, että setelit käytetään liikuntaan. Seitsemän viikon käyttöjakson jälkeen toteutetun loppukyselyn perusteella voidaan todeta, että tuuppaus-toimenpiteellä ei ollut merkittävää lisäävää vaikutusta seteleiden käytössä liikuntaan interventioryhmässä verrattuna vertailuryhmään. Tutkimuksessa mallinnettu päätösprosessi ja siinä kehitetyt erilaiset tuuppauskeinot antavat kuitenkin tietoa ja kehitysehdotuksia siitä, miten työnantaja voi pyrkiä jatkossa edistämään työntekijöiden liikkumista ja tehostaa työhyvinvoinnin maksuvälineiden käyttöä.

Asiasanat: tuuppaus, työhyvinvointi, liikunta- ja kulttuuriseteli

Hanna Lotti

Can the employer nudge people to exercise? - designing a nudge for the use of wellbeing vouchers

Year	2017	Pages	83
------	------	-------	----

The primary goal of the study was to develop a nudge for the use of wellbeing vouchers. A nudge is a form of choice architecture that affects people's behavior in an expected way without excluding any options or significantly changing their economic consequences. Laurea University of Applied Sciences which commissioned the thesis project wanted to find ways to increase the wellbeing of its staff by supporting exercising.

The study was implemented as a nudge development process. The thesis includes a theory section and an empirical section that deals with the nudge development process. The theoretical section discusses wellbeing at work, workability and the main theories of behavioral economics and nudging. The empirical part focuses on the different steps of designing a nudging strategy.

The study involved both quantitative and qualitative methods. First, a survey was conducted among the staff of Laurea University of Applied Sciences to determine how the vouchers were used. Second, theme interviews were carried out with four staff members to understand the decision process of the vouchers. Based on the results the main heuristics and influences behind the decision-making were determined. Those main psychological heuristics are loss aversion, mental accounting and hyperbolic discounting. Because these people tend to use vouchers in a different way compared to their own money, it is hard to see the benefit of exercising in this moment and the vouchers are not seen as a way to increase workability.

The tested nudge was a post-it note on top of the vouchers. The aim was to activate two mental accounts with this note; the mental account for exercising and the mental account of wellbeing at work. The nudge was tested in a partly randomized controlled trial. The study showed that the developed nudge didn't increase the voucher use to exercising in the intervention group compared to the control group.

Although the impact of the tested nudge couldn't be proved, the study gathered information on how the vouchers are used and what the decision process in their use is. With the different nudges developed in this study and the development suggestions employers can improve their processes when using wellbeing vouchers.

Keywords: nudge, wellbeing at work, workability, wellbeing voucher

Sisällys

1	Johdanto.....	7
1.1	Opinnäytetyön tavoite ja tausta.....	7
1.2	Opinnäytetyön rakenne	8
2	Työhyvinvoinnin ja työkyvyn merkitys	10
2.1	Liikunta työkyvyn edistäjänä.....	12
2.2	Työkyvyn edistäminen Laureassa.....	12
2.3	Liikunta- ja kulttuurisetelit työhyvinvoinnin maksuvälineenä	14
3	Käyttäytymiseen vaikuttaminen tuuppauksella.....	14
3.1	Ihmisen ajattelun ja päätöksenteon järjestelmät.....	15
3.2	Heuristiikat ja ajatusvinoumat	15
3.3	Aikomuksen ja käytöksen ristiriita	16
3.4	Tuuppauksen määrittely	16
3.5	Tuuppauksen eri kategoriat	17
4	Tuuppaus- toimenpiteen kehittämisprosessi	19
5	Päätöksentekoprosessin auditointi.....	22
5.1	Kysely osana auditointia	22
5.2	Alkukyselyn toteutus	23
5.3	Liikunta- ja kulttuuriseteleiden käyttö Laureassa.....	23
5.4	Teemahaastattelun kautta syvemmälle päätösprosessissa	27
6	Päätöksentekoprosessi liikunta- ja kulttuuriseteleiden käytössä	30
6.1	Pullonkaulat päätöksenteossa.....	31
6.2	Heuristiikat ja ajattelun vinoumat seteleiden käytön päätösprosessissa	34
6.2.1	Nykyhetken hyötyjen ylipainottaminen	34
6.2.2	Tappiokammo	35
6.2.3	Mentaalinen tiliöinti	36
6.2.4	Saatavuusheuristiikka.....	38
7	Tuuppausvaihtoehdot ja niiden arviointi	38
7.1	Sosiaaliset normit	40
7.2	Sitoutuminen.....	41
7.3	Oletusvalinnan hyödyntäminen	41
7.4	Valintamahdollisuuksien helpottaminen	42
7.5	Voittojen korostaminen	42
7.6	Mentaaliset tilit valinnan kehystyksessä	43
8	Tuuppauksen testaus	44
8.1	Tuuppauksen toteutus.....	44
8.2	Loppukyselyn tulokset.....	49
9	Johtopäätökset	56

9.1	Tutkimuksen rajoitteet	57
9.2	Kehitysehdotukset	58
	Lähteet	60
	Kuviot..	64
	Taulukot	65
	Liitteet.....	66

1 Johdanto

Voiko työnantaja saada työntekijät liikkumaan? Vuonna 2015 Kauppalehti julkaisi artikkelin siitä, miten nostopalveluyritys Pekkaniska työnantajana tukee työntekijöidensä liikkumista ja terveellisiä elämäntapavalintoja rahallisen palkitsemisjärjestelmän kautta (Juvonen 2015). Tämä on yksi esimerkki siitä, millä tavoin työnantaja voi edistää työntekijöidensä hyvinvointia liikuntaan ja terveellisiin elämäntapavalintoihin kannustamalla ja saada muutosta aikaan. Rahalliseen palkitsemiseen perustuvat kannustimet ovat yksi vaihtoehto, mutta vaihtoehtona on myös tehostaa jo olemassa olevia tukemismuotoja ja ilman työnantajan ylimääräistä taloudellista panostusta vaikuttaa työntekijöiden käyttäytymiseen työhyvinvointiin vaikuttavien elämäntapavalintojen kohdalla.

1.1 Opinnäytetyön tavoite ja tausta

Tämän opinnäytetyön tavoitteena on kehittää keino, jolla työnantaja voi edistää työntekijöiden liikkumista. Mutta miksi työnantaja haluaa saada työntekijät liikkumaan? Työntekijöiden liikunnan edistämiseksi halutaan vaikuttaa positiivisesti henkilöstön työkykyyn. Tämä perustuu siihen, että liikunnan lisäämisellä on tutkittu olevan työkykyä parantava vaikutus. Oili Kettusen väitöstutkimuksessa parantunut työkyky ja alentunut stressi olivat yhteydessä parantuneeseen kuntoon (Kettunen, 2015, 4).

Tutkimuksen ja kehittämistehtävän kohteena on Laurea-ammattikorkeakoulu (myöhemmin Laurea) henkilöstö. Laurea on Uudenmaan alueella kuudella toimipaikalla toimiva ammattikorkeakoulu, jonka henkilöstöön kuuluu noin 500 päätoimista työntekijää. Opinnäytetyön toimeksiantajana oli Laurean HR-palvelut, jonka keskeisenä vastuualueena on organisaation työhyvinvoinnin edistäminen ja johtaminen. Organisaatiossa koettiin tarvetta pohtia keinoja, joilla työnantaja voisi edistää työntekijöiden liikkumista ja tätä kautta lisätä työkykyä ja -hyvinvointia. Laureassa henkilöstön liikkumisen tukemisen merkittävin tämän hetkinen muoto on vuosittain henkilöstölle annetut liikunta- ja kulttuurisetelit, jotka ovat työnantajan tarjoama maksuväline liikunnan ja kulttuurin harrastamiseen. Tästä syystä päädyttiin kehittämistehtävässä keskittyä juuri tämän prosessin edistämiseen.

Tutkimuksen aihetta selvitetään käyttäytymistaloustieteen teorioiden avulla. Tutkimuksessa halutaan selvittää, voidaanko nudge- (engl.) eli tuuppauksen toimenpiteellä vaikuttaa työntekijöiden käyttäytymiseen ja päätöksentekoon heidän käyttäessä työnantajan tarjoamia liikunta- ja kulttuuriseteleitä. Tällä tarkoitetaan sitä, että pyritään vaikuttamaan ihmisten käyttökseen valinta-arkkitehtuurin ja tuuppauksen keinoin. Valinta-arkkitehtuurilla tarkoitetaan sitä ympäristöä, jossa ihmiset tekevät päätöksensä ja tuuppaus on mikä tahansa valinta-arkkitehtuurin muoto, jolla vaikutetaan ihmisten käyttökseen ennalta arvattavalla tavalla vaikuttamatta

merkittävästi heidän valintamahdollisuuksiin tai taloudellisiin kannustimiin. Tuuppauksessa keskeistä on pyrkimys päätösympäristön muokkaamisella edesauttaa ihmistä tekemään itselleen parempia, sujuvampia ja terveellisempiä valintoja. (Thaler & Sunstein, 2009, 6.) Tavoitteena on siis selvittää voidaanko tuuppauksella vaikuttaa siihen, että henkilö käyttää setelit liikkumiseen sen sijaan että käyttäisi ne kulttuuriin ja tätä kautta mahdollisesti lisätä heidän liikkumista.

Tutkimuksessa selvitetään myös onko kehitetyllä tuuppaus-toimenpiteellä seteleiden käytön lisäksi vaikutusta henkilöiden liikkumiseen yleensä tarkastelujakson aikana. Koska setelit on mahdollista käyttää vain maksulliseen liikuntaan, on toimenpidettä arvioidessa tutkittava onko sillä ollut mahdollisesti vaikutusta myös muuhun liikkumiseen kuten höytyliikuntaan ja niin sanottuun ilmaiseen kuntoliikuntaan kuten pyöräily tai juoksi, joiden harrastamiseen seteleitä ei voi käyttää.

Sen lisäksi, että kehittämistehtävällä halutaan edistää henkilöstön liikkumista, organisaatio haluaa kartuttaa tietoa seteleiden käytöstä ja siihen liittyvästä yksilön päätösprosessista. Tämän tiedon perusteella seteleiden jakamisen vaikuttavuutta voidaan arvioida ja tietoa hyödyntää tulevassa päätöksenteossa liittyen henkilöstön liikkumisen tukemiseen.

Helsingin Sanomien artikkelin (Saarinen, 2014) mukaan liikunta- ja kulttuurisetelien markkinoita hallitseva suomalainen yritys Smartum myi vuonna 2013 seteleitä 72 miljoonan euron arvosta. Liikunta- ja kulttuurisetelit ovat siis myös Suomen mittakaavassa taloudellisesti merkittävä työnantajien tarjoama tukimuoto henkilöstön liikunnan ja kulttuurin harrastamiseen. Liikunta- ja kulttuuriseteleitä jää kuitenkin Saarisen mukaan vuosittain käyttämättä miljoonien eurojen arvosta. Jos setelit jäävät käyttämättä ja vanhentuvat, niistä maksetut eurot eivät yleensä palaudu työnantajalle tai työntekijälle, vaan rahat jäävät maksujärjestelmää hoitavalle yritykselle. (Saarinen, 2014.) Aiempaa tutkimusta seteleiden kohdentumisesta ei ole tehty, joten prosessin kehittäminen ja siihen liittyvän päätöksenteon ymmärtäminen on hyödyllistä myös muiden työnantajien näkökulmasta.

1.2 Opinnäytetyön rakenne

Tutkimus on toteutettu tuuppaus-toimenpiteen kehittämisprosessina. Työn alussa perehdytään tutkimuksen teoreettiseen tietoperustaan työhyvinvoinnista ja työkyvystä ja esitellään tutkimuksen kohdeorganisaatio. Tämän jälkeen esitellään käyttäytymistaloustieteen tutkimusta ajattelun järjestelmistä sekä ajattelun oikopoluista eli heuristiikoista ja ajattelun viinoumista päätöksenteossa. Tämän lisäksi avataan tuuppauksen käsitettä ja sen eri kategorioita.

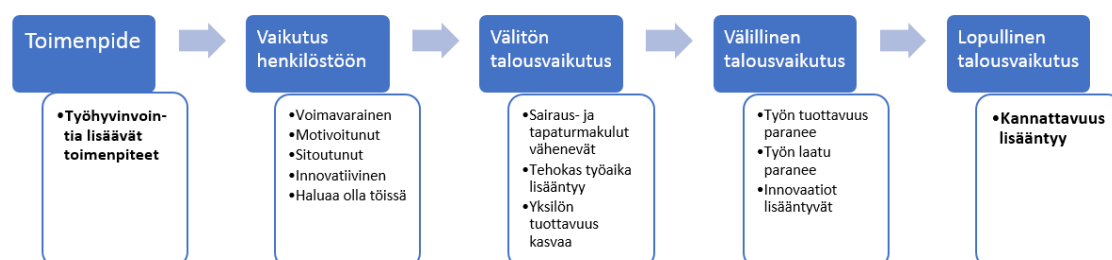
Teoreettisen tietoperustan jälkeen käydään tutkimuksen eri vaiheet läpi tuuppauksen kehittämisprosessin etenemisen mukaan. Päätöksentekoprosessi auditoidaan, jossa käytetään aineistonkeruumenetelminä kyselytutkimusta ja haastatteluita. Tulosten perusteella kuvataan päätöksenteon prosessi liikunta- ja kulttuuriseteleiden käytön liikuntaan kohdentamiseen ja prosessissa esiintyvät heuristiikat, ajatusvinoumat ja pullonkaulat. Näiden perusteella pohditaan eri tuoppausvaihtoehtoja ja niiden vertailun jälkeen esitellään valittu tuoppaus-toimenpide ja miten tuoppausta testataan. Kehittämisprosessin lopussa toteutetun loppukyselyn perusteella voidaan arvioida onko tuuppauksella saatu aikaan haluttuja muutoksia henkilön käytöksessä ja toiminnassa. Tuloksista saatujen johtopäätösten lisäksi arvioidaan tutkimuksen rajoitteita ja kehitysehdotuksia kohdeorganisaatiolle toiminnan kehittämiseen.

Raporttia lukiessa on huomioitava, että kaikkien käyttäytymistaloustieteen tutkimuksesta nousseiden käsitteiden kohdalla ei ole vielä vakiintuneita suomenkielisiä termejä, joten osa suomennoksista ovat tutkijan omia vapaita käännöksiä.

2 Työhyvinvoinnin ja työkyvyn merkitys

Tutkimuksen teoreettiseen taustaan lähdetään perehtymään työhyvinvoinnin ja työkyvyn käsitteiden kautta. Tässä luvussa kerrotaan mistä työhyvinvointi ja työkyky muodostuu ja mikä yhteys sillä yrityksen toiminnan kannattavuuteen. Luvussa avataan myös erityisesti liikunnan roolia työkyvyn edistäjänä sekä miten tutkimuksen kohdeorganisaatiossa Laureassa määritellään työhyvinvoinnin edistämisen kokonaisuus.

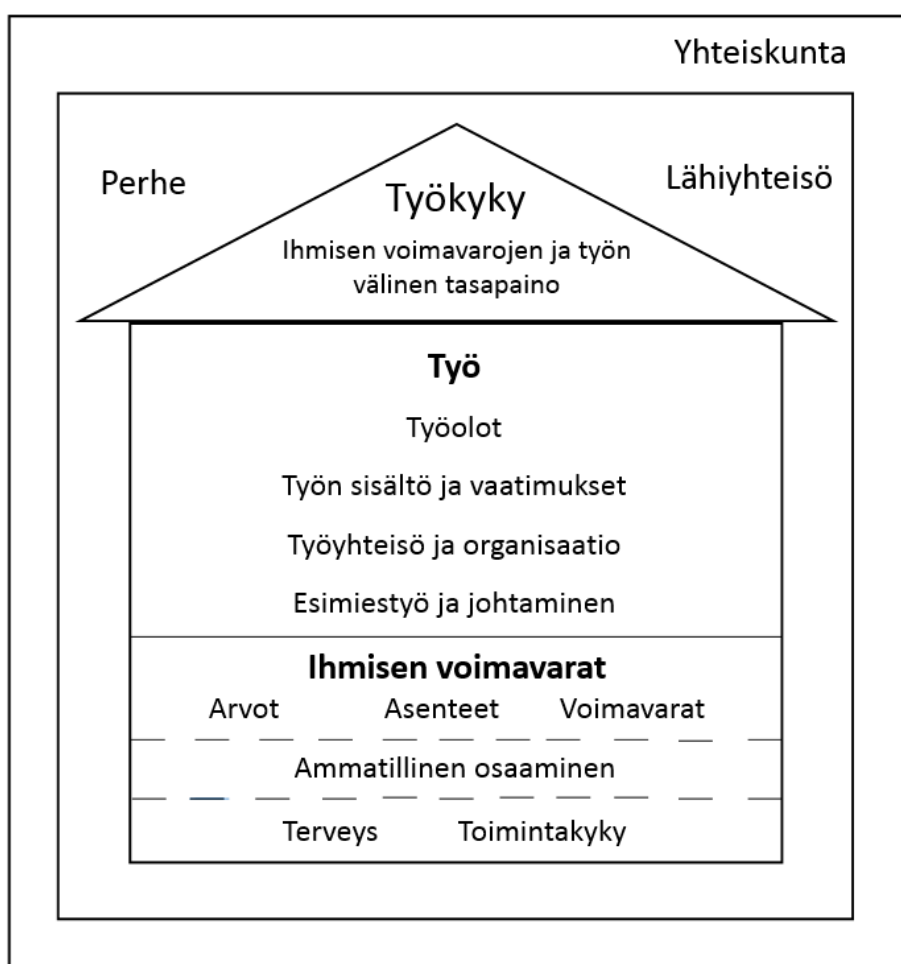
Hyvinvoiva henkilöstö voidaan nähdä työpaikan tärkeimpänä voimavarana. Työhyvinvoinnissa on kyse työntekijöiden elämän laadusta ja työssä viihtymisestä ja se on tärkeä tekijä myös työkyvyn säilymisen ja työssä jaksamisen kannalta (Gould ym. 2006, 20). Työhyvinvoinnilla on tätä kautta myös vaikutus organisaation kilpailukykyyn, taloudelliseen tulokseen ja maineeseen. (Työterveyslaitos, 2015). Kuviossa 1 näkyy, miten työhyvinvointia lisäämällä voidaan vaikuttaa muun muassa työntekijöiden motivoitumiseen, sitoutumiseen sekä työn imuun ja sitä kautta saada aikaan välittömiä ja välillisiä talousvaikutuksia. Työhyvinvoinnilla voidaan saada aikaan muun muassa sairauspoissaolokulujen vähentymistä, josta seurauksena työn tuottavuus paranee ja koko organisaation kannattavuus lisääntyy. (Työterveyslaitos, 2015.)



Kuvio 1: Työhyvinvointia edistävien toimenpiteiden aikaan saamat talousvaikutukset (Työterveyslaitos, 2015)

Työnantajien tulisi panostaa työntekijöidensä hyvinvointiin, sillä sairauspoissaolot ovat työnantajalle selvästi kalliimpia kuin ennaltaehkäisy (Koskinen, 2016). Sosiaali- ja terveysministeriön (2014) selvityksen mukaan menetetystä työpanoksesta aiheutuu noin 2 miljardin euron kustannukset yhteiskunnalle ja työnantajille kuukaudessa. Menetetyllä työpanoksella tarkoitetaan sairauspoissaolojen, sairaana työskentelyn, työkyvyttömyyseläkkeiden, työtapaturmien, ammattitautien ja terveydenhoidon kokonaiskustannuksia (Sosiaali- ja terveysministeriö, 2014).

Työkyvyllä tarkoitetaan työn vaatimusten ja yksilön voimavarojen tasapainoa (Gould ym. 2006, 17). Työkyvyn kokonaisuutta voidaan kuvata alun perin Ilmarisen (2003) mallintaman Työkyky-talon avulla (Kuvio 2), jossa työkyky rakentuu sekä yksilön voimavaroista, työhön ja työntekoon liittyvistä tekijöistä että työn ulkopuolisesta ympäristöstä. Yksilön voimavarat muodostavat työkyvyn kolme alinta kerrosta, jotka ovat terveys ja toimintakyky, ammatillinen osaaminen sekä arvot ja asenteet. Neljäs kerros pitää sisällään työhön liittyvät tekijät eli työolot, työn sisällön ja vaatimukset, työyhteisön ja työn organisaation. Myös johtaminen ja esimiestyö liittyvät neljänteen kerrokseen. Työkyvyn ulkopuoliseen lähiympäristöön kuuluvat muun muassa työpaikan tukiorganisaatiot kuten työterveyshuolto ja työsuojelu sekä perhe ja lähiyhteisö. Uloimpana on yhteiskunta, jonka infrastruktuuri, sosiaali-, terveys- ja työpolitiikka sekä palvelut muodostavat työkyvyn makroympäristön. (Gould ym. 2006, 23.)



Kuvio 2: Työkykyä kuvaavat ulottuvuudet ihmisen voimavarojen, työn ja ympäristön kannalta (Gould ym. 2006, 23).

Työkyvyn perusta muodostuu tämän mallin mukaan yksilön terveydestä sekä fyysisestä, psyykkisestä ja sosiaalisesta toimintakyvystä. Mitä vahvempi ihmisen voimavarojen perusta on, sitä vakaammin työkyky kestää työuran aikana. (Gould ym. 2006, 24.) Seuraavaksi tarkastellaan mikä merkitys liikunnalla on henkilön työkykyyn.

2.1 Liikunta työkyvyn edistäjänä

Sjögren ym. tutkimuksessa (2002, 189) on todettu, että toimistotyötä tekevien ihmisten työkyvyn ja henkilökohtaisen hyvinvoinnin haasteet liittyvät tuki- ja liikuntaelinoireisiin ja henkisiin oireisiin. Fyysiset edellytykset toiminnalle ovat tärkeimpien tekijöiden joukossa työkyvyn ylläpidossa. Tuki- ja liikuntaelinoireilla oli suurin negatiivinen vaikutus työkykyyn tutkimuksessa. (Sjögren-Rönkä ym. 2002, 189.)

Väitöskirjatutkimuksessaan Oili Kettunen selvitti liikunnan lisäämisen ja kunnon parantamisen vaikutuksia stressiin ja työkykyyn. Väitöstutkimuksen tuloksena henkilön parantunut työkyky ja alentunut stressi olivat yhteydessä henkilön parantuneeseen kuntoon. (Kettunen, 2015, 4.) Liikunnan lisäämisellä saatiin aikaan siis työkyvyn parantumista ja stressin vähentymistä. Terveys 2000- tutkimuksen mukaan elintapoihin liittyvistä tekijöistä erityisesti liikunta, lihavuus ja miehillä lisäksi tupakointi olivat yhteydessä työssä käyvän 30- 64-vuotiaan väestön työkykyyn. Tutkimuksessa vähän liikuntaa harrastavat, ylipainoiset ja tupakoivat arvioivat työkykynsä huonommaksi kuin muut. (Aromaa ym. 2002, 161.)

Näiden tutkimustulosten perusteella voidaan tehdä johtopäätös, että liikunnan edistämällä voidaan vaikuttaa positiivisesti henkilön työkykyyn ja työhyvinvointiin. Tästä syystä on myös perusteltua pyrkiä kehittämään tuuppaus-toimenpide jolla edistetään henkilöstön liikunta- ja kulttuuriseteleiden käyttöä liikuntaan.

2.2 Työkyvyn edistäminen Laureassa

Laurean henkilöstön työhyvinvoinnin edistäminen ja ylläpito koostuu neljästä osa-alueesta, jotka on esitelty kuviossa 3. Se on Laurean sisäiseen käyttöön henkilöstöpalveluissa tuotettu kuvaus työhyvinvoinnin kokonaisuudesta. Osa-alueet ovat johtaminen ja esimiestyö, osaaminen ja soveltuvuus, työyhteisö- yhteisönä toimiminen sekä terveys ja hyvinvointi. Terveys ja hyvinvoinnin osa-alueessa erityisesti terveyden edistämisen keinona on terveystarkastusten lisäksi työkykytoiminta eli tyky - toiminta.

Työhyvinvointi Laureassa



Kuvio 3: Työhyvinvointi Laureassa (Laurea intranet)

Laurean tyky- toimintaa ovat vuosittain henkilöstölle jaettavat liikunta- ja kulttuurisetelit sekä organisaation yhteiset tilaisuudet kuten kehittämispäivät ja joululounas. Laurea tukee henkilöstön virkistystoimintaa liikunta- ja kulttuurisetelien muodossa. Tukeen investoitava euromäärä jaetaan kokonaisuudessaan liikunta- ja kulttuuriseteleiden muodossa tasavertaisena tukena koko henkilöstölle. Seteleitä jaetaan kertaeränä 100 euron arvosta vuosittain jokaiselle työntekijälle. Henkilöstöetuuteen ovat oikeutettuja Laurean palveluksessa olevat päätoimiset henkilöt, myös ne määräaikaiset, joiden työsuhde kokonaisuudessaan kestää yli kuusi kuukautta. Laurea käyttää vuosittain liikunta- ja kulttuuriseteleihin noin 52 000 euroa. Liikunta- ja kulttuurisetelit ovat tukimuotona työnantajalle verovapaa.

Laurean tämänhetkistä henkilöstön liikkumisen tukemis- ja edistämiskeinoista liikunta- ja kulttuuriseteleiden jakaminen on merkittävin. Seteleiden jakamisen lisäksi toisinaan toteutetaan liikuntakampanjoita ja - tapahtumia ja osassa Laurean kampuksista on henkilöstölle ilmaiset kuntosalitilat sekä puku- ja suihkutiloja työmatkaliikkuville. Työntekijöiden liikkuvuutta työpäivän aikana tuetaan myös virtuaalisella taukoliikuntaohjelmalla joka on henkilöstön käytössä. Seuraavaksi kerrotaan tarkemmin liikunta- ja kulttuuriseteleistä maksuvälineenä.

2.3 Liikunta- ja kulttuurisetelit työhyvinvoinnin maksuvälineenä

Laurean henkilöstölle jaettavat liikunta- ja kulttuurisetelit ovat Smartum Oy:ltä ostettuja palvelutuotteita. Smartum Oy on suomalainen palveluyritys, joka tarjoaa työnantajille liikuntaa ja kulttuuriin kohdennettuja maksuvälineitä työhyvinvoinnin edistämiseksi (Smartum). Vastaavanlaista työhyvinvointituotetta tarjoaa myös esimerkiksi Tyky-maksuvälineet Oy (Tyky-maksuvälineet).

Liikunta- ja kulttuuriseteleillä henkilön on mahdollista maksaa erilaisia liikunta- ja kulttuuri-palveluita. Smartumin liikunta- ja kulttuurisetelit toimivat suhteellisen laajasti maksuvälineenä ympäri Suomen eri palveluntarjoajilla. Seteleissä on määritelty käyttöaika. Setelit jaetaan Laureassa aina keväisin kertaeränä ja jaettavat setelit ovat voimassa seuraavan vuoden loppuun. Seteleiden käyttöaika on siis rajattu ja ne vanhentuvat maksuvälineenä jossain vaiheessa.

Seteleitä tarjoavat palveluyritykset tarjoavat myös muita vaihtoehtoja kuten Liikunta- ja kulttuurisaldoa, joka on korttimuodossa oleva maksuväline, ja Liikuntaseteleitä, joita voi käyttää maksuvälineenä ainoastaan liikuntapalveluihin. (Smartum.) Laureassa on päädytty liikunta- ja kulttuuriseteleihin, koska ne toimivat maksuvälineenä laajemmin kuin saldokortti. Pelkkiä liikuntaseteleitä ei myöskään ole haluttu tarjota, jotta henkilöstöllä olisi yhtälailla laajempi määrä vaihtoehtoja oman virkistystoiminnan tukemiseen.

Setelit toimivat kannustimena liikkua tai osallistua kulttuuritapahtumaan, kun työnantaja tarjoaa maksun seteleiden muodossa työntekijälle. Luvussa 5 perehdytään tarkemmin tutkimuksen alkukyselyn perusteella miten seteleitä käytetään Laureassa.

3 Käyttäytymiseen vaikuttaminen tuuppauksella

Tässä tutkimuksessa tavoitteena on vaikuttaa ihmisten käytökseen tuuppauksen keinoin. Tutkimuksen teoreettinen viitekehys rakentuu käyttäytymistaloustieteen tutkimukseen, joten ennen tuuppauksen määrittelyä on tarkasteltava käyttäytymistaloustieteen perusajatukset. Näistä keskeisimpiä on Nobel-palkitun Daniel Kahnemanin (2011) tutkimus ihmisen ajattelun ja päätöksenteon kahdesta järjestelmästä. Näistä kahdesta ajattelun järjestelmästä johtuen ihmisen ajattelua voivat toisinaan ohjata erilaiset ajattelun oikopolut eli heuristiikat ja niistä johtuvat ajattelun vinoumat.

3.1 Ihmisen ajattelun ja päätöksenteon järjestelmät

Perinteisen taloustieteen näkemyksen mukaan ihmisen on ajateltu olevan rationaalinen päätöksentekijä, joka tekee harkittuja ja oikeita päätöksiä, kun sillä on tarjolla tarpeeksi tietoa asiasta ja eri vaihtoehtoista. Psykologian ja käyttäytymistieteen tutkimus on kuitenkin havainnut, että ihmisen ajattelu ei ole useasti kovinkaan rationaalista, vaan ihmiset käyttäytyvät epäjohdonmukaisesti ja toisinaan jopa omien toiveidensa ja etujensa vastaisesti. (Bazermann & Moore 2013, 3.)

Tätä epäjohdonmukaisuutta tutkiessa on havaittu, että ihmisen ajattelu perustuu kahteen kognitiiviseen järjestelmään; automaattiseen ja intuitiiviseen ajatteluun sekä refleктоivaan ja rationaaliseen ajatteluun. Daniel Kahneman esitteli teorian näistä ajattelun kahdesta järjestelmää kirjassaan *Thinking, Fast and Slow* (2011). Hän kuvaa näitä termeillä järjestelmä 1 ja järjestelmä 2. Ihminen tekee suurimman osan päätöksistään käyttäen järjestelmä 1:stä, joka on nopea, vaivaton ja emotionaalinen. Järjestelmä 2 taas on looginen, hitaampi, tiedostava ja harkitseva tapa tehdä päätöksiä. Tätä käytetään tehdessä tärkeitä päätöksiä- tai olisi ainakin toivottavaa käyttää. (Thaler & Sunstein 2009, 21-22; Bazermann & Moore 2013, 3.)

3.2 Heuristiikat ja ajatusvinoumat

Ihmisen automaattista ja intuitiivista ajattelua ja päätöksentekoa tutkiessa on havaittu toistuvia syitä ajattelun ja päätöksenteon taustalla, joita kuvataan termeillä heuristiikat ja ajatusvinoumat. Heuristiikat toimivat ihmisen ajattelussa nyrkkisääntöinä, joiden avulla päätökset tehdään nopeammin. Ne ovat niin sanottuja ajattelun oikopolkuja, joiden avulla päätöksenteko helpottuu monimutkaisessa päätöksentekoympäristössä. Heuristiikat eivät kuitenkaan aina tuota oikeaa päätöstä vaan voivat muodostua ongelmaksi aiheuttaessaan systemaattisia ajattelun vinoumia, kun ihminen ei ole tietoinen niistä ja käyttää niitä väärässä tilanteessa. (Thaler & Sunstein 2009, 24-25; Bazermann & Moore 2013, 6-7.) Vaikka siis ajattelun järjestelmä 1 pyrkii helpottamaan ihmisen päätöksentekoa voi se heuristiikoista ja ajatusvinoumistä johtuen saada aikaan epäjohdonmukaista ja jopa ihmisen oman tahdon ja edun vastaista käytöstä, josta aiemmin jo mainittiin.

Yksi esimerkki heuristiikasta on ankkurointi, jossa ihmisen ajattelu kiinnittyy eli ankkuroituu tiettyyn kiintopisteeseen, jota käytetään vertailukohtana arvioitaessa asiaa, josta meillä ei ole pohjatietoa. Tästä johtuen ylipainotetaan aiempia ja ensimmäisiä kokemuksia ja havainnot asioista. (Thaler & Sunstein 2009, 25-29.) Erilaisia heuristiikkoja ja niistä johtuvia ajatusvinoumia on hyvin paljon. Tutkimusprosessin aikana on määritelty tutkimuksessa keskeiset heuristiikat ja ajatusvinoumat. Näiden vaikutusta liikunta- ja kulttuuriseteleiden päätösprosessissa avataan luvussa kuusi.

3.3 Aikomuksen ja käytöksen ristiriita

Tutkimuksessa pyritään vaikuttamaan liikunnan harrastamiseen, joka on elämäntapavalinta kuten esimerkiksi syöminen tai päihteiden käyttö. Elämäntapavalintoihin liittyy usein itsekontrollin tai -kurin käsite. Itsekontrollin ongelmat johtuvat siitä, että aliarvioimme houkutuksen vaikutuksen. Itsekurilla on kaksi konseptia. Aivoissamme ovat niin sanotut ”Suunnittelija” ja ”Tekijä”. Nämä itsekurin konseptit esiteltiin alun perin Richard Thalerin ja H. M. Shefrinin artikkelissa (1981). Suunnittelija pyrkii edistämään pitkäaikaista hyvinvointia, mutta siihen vaikuttaa Tekijän tunteet ja vahva tahto, joka on altis houkutukselle. Tästä syystä houkutusia on vaikea vastustaa. (Thaler & Sunstein 2009, 45.) Itsekontrollin puutteesta johtuen ei esimerkiksi syödä terveellisesti tai liikutaan liian vähän. Aivojemme Suunnittelijan ja Tekijän ristiriita voi olla syynä liikunnan harrastamisen vaikeuden taustalla.

Termillä ”aikomusten ja käytöksen välinen kuilu” voidaan kuvata sitä epäjohdonmukaista tilannetta, kun henkilöllä on aikomus muuttaa omaa terveyteen vaikuttavaa käytöstään, mutta aikomukset eivät kuitenkaan saa aikaa tekoja ja muuta käytöstä. (Sniehotta, Scholz & Schwarzer, 2005, 143.) Tästä johtuen henkilön suunnitelmat esimerkiksi liikunnan lisäämisestä voivat jäädä toteutumatta. Tuuppauksella voidaan pyrkiä vaikuttamaan tähän aikomuksen ja käytöksen ristiriitaan eli siihen, että henkilö toimii aikomustensa mukaan. Seuraavaksi avataan tarkemmin mitä tuuppauksella tarkoitetaan.

3.4 Tuuppauksen määrittely

Richard Thaler ja Cass Sunstein esittelivät tuuppauksen käsitteen kirjassaan *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness* (2008). Tuuppausta kuvattaessa voidaan käyttää esimerkkiä kahdesta kouluruokalasta. Molemmat ruokalat haluavat auttaa opiskelijoita vähentämään roskaruuan syöntiä. Ensimmäinen ruokala päättää tästä syystä nostaa epäterveellisten tuotteiden hintoja tai lopettaa niiden myynnin kokonaan. Toinen ruokala taas päättää muuttaa tuotteiden asettelua niin, että roskaruokaa valittaisiin harvemmin. Tämä tehdään sijoittamalla epäterveelliset tuotteet ylemmäksi hyllyillä, jolloin niihin on vaikeampi päästä käsiksi ja ne eivät ole katseen tasolla. Terveellisemmät tuotteet sijoitetaan taas etualalle ja käsien ulottuville helposti saataviksi. Molemmat ruokalat pyrkivät vaikuttamaan ihmisten käyttäytymiseen, mutta vain toinen ruokala käyttää tuuppausta. Jälkimmäinen kahvila tuuppaa asiakkaitaan eli muokkaa asiakkaan päätösympäristöä ja tätä kautta vaikuttaa ostokäyttäytymiseen ilman että poistaa mahdollisuutta ostaa epäterveellisiä tuotteita tai tekee niistä hinnaltaan huonompia valintoja. (Ly ym. 2013, 5.)

Thaler ja Sunstein määrittelevät tuuppauksen valinta-arkkitehtuurin kautta. Valinta-arkkitehtuurilla tarkoitetaan sitä ympäristöä eli kontekstia, jossa ihmiset tekevät päätöksensä ja tuuppaus on mikä tahansa valinta-arkkitehtuurin muoto, jolla vaikutetaan ihmisten käyttökseen ennalta arvattavalla tavalla vaikuttamatta merkittävästi heidän valintamahdollisuuksiin tai taloudellisiin kannustimiin. Jotta voidaan puhua pelkästä tuuppauksesta, tulee ihmiselle olla helppoa ja halpaa välttää toimenpide. Sen sijaan, että ihmisiä kielletään tai jostain valinnoista tehdään parempia kuin toisista, tuuppauksella vaikutetaan käyttöön muokkaamalla sitä miten valinnat näyttäytyvät päätösympäristössä. (Thaler & Sunstein, 2009, 6.)

Hausman ja Welch laajentavat kannustimien käytön määritelmää tuuppauksessa. Heidän mukaan tuuppaus on erilaisia tapoja vaikuttaa valintaan ilman että rajataan valintavaihtoehtoja tai tehdään toisista vaihtoehtoista huonompia ajan, vaivan tai sosiaalisen hyväksynnän näkökulmasta. Tuuppausta tarvitaan yksilön päätöksenteossa tekemistä virheistä johtuen ja ne toimivat näitä virheitä käyttämällä. (Hausman & Welch, 2010, 126.) Aiemmin todettiin, että käyttäytymistaloustieteen tutkimus on todennut näiden päätöksenteon virheiden johtuvan heuristiikoista ja ajattelun vinoumista.

Tuuppaus- termiä voidaan avata myös Thalerin ja Sunsteinin (2003) esittelemän käsitteen liberalistinen paternalismi kautta, jolla kuvataan tuuppauksen käyttöä julkisten tai poliittisten käytänteiden ja linjausten kohdalla. Tuuppaus- toimenpiteen tulee säilyttää ihmisen vapaus päätökseen eli valinta-arkkitehtuurilla ei haluta rajata henkilön valinnanvapautta. Kuitenkin nähdään myös, että on hyväksyttävää pyrkiä valinta-arkkitehtuurin kautta vaikuttamaan ihmisten käyttökseen, kun sillä pyritään tekemään ihmisten elämistä parempaa, pidempää, terveellisempää ja onnellisempaa. (Thaler & Sunstein, 2009, 5.)

Hansen ja Jespersen (2013, 10) mukaan tuuppaus ymmärretään parhaiten aikomuksellisenä yrityksenä vaikuttaa valintaan samalla hyväksyen, että useat asiat päätöksenteon ympäristössä voivat vahingossa vaikuttaa valintaan ja käyttöön yhtä lailla. Tuuppauksesta on kyse ainoastaan silloin, kun tarkoituksella pyritään vaikuttamaan käyttöön ilman sääntelyä ja kannustimien väärinkäyttöä (Hansen & Jespersen 2013, 10).

3.5 Tuuppauksen eri kategoriat

Erilaisia tuuppaus-toimenpiteitä voidaan kuvata erilaisten kategorioiden kautta. Hansen ja Jespersen esittelevät neliulotteisen tavan jaotella tuuppaus- toimenpiteitä; tyyppi 1 ja tyyppi 2 tuuppauksiin sekä läpinäkyviin ja ei-läpinäkyviin tuuppauksiin. Sekä tyyppi 1 että 2 tuuppaukset pyrkivät vaikuttamaan ihmisen ajattelun automaattiseen järjestelmään. Tyyppi 2 tuuppaus pyrkii vaikuttamaan ihmisen automaattiseen päätöksentekoon reflektiivisen ajatte-

lun kautta ja tyyppi 1 tuuppaus ilman reflektointia. Läpinäkyvällä tuuppauksella tarkoitetaan toimenpidettä, jonka aikomus ja tavoiteltava käytöksen muutos voidaan ajatella olevan läpinäkyvä tuuppauksen kohteelle. Ei-läpinäkyvässä tuuppauksessa henkilön ei ole mahdollista havaita aikomusta tai haluttua käytöksen muutosta. (Hansen & Jespersen 2013, 14-18.)

Barton ja Grüne-Yanoff jakavat tuuppaukset kolmeen kategoriaan; heuristiikan laukaiseviin, heuristiikan ehkäiseviin ja tiedottaviin tuuppauksiin. Huomioitavaa on, että samassa tuuppauksessa voi olla piirteitä useammasta kategoriasta. He arvioivat tuuppauksia myös sen mukaan millaiseen käytöksenmuutokseen tuuppaus pyrkii. Tuuppaus voi olla *pro-self* tuuppaus, joka pyrkii ohjaamaan henkilöä itse henkilökohtaisesti edistämään omaa hyvinvointiaan. *Pro-social* tuuppaus taas ohjaa käytöstä julkisen palvelun kautta. (Barton & Grüne-Yanoff 2015, 343-344.)

Vaikka tuuppaukset voivat vaihdella toteutukseltaan ja piirteiltään hyvin paljon, Ly ym. (2013, 7) mukaan tuuppaukset pitävät sisällään yhteisiä piirteitä, jotka voi jaotella neljän eri osa-alueen mukaan:

1. itsekontrollia edistävä tai toivottua käytöstä aktivoiva
2. ulkoisesti säädetty tai itsevalittu
3. tietoinen tai tiedostamaton
4. kannustava tai nujertava

Ensimmäinen osa-alue kuvaa sitä onko tuuppaus suunniteltu edistämään ihmisen itsekontrollia ja auttamaan häntä toimimaan päätöksensä mukaan. Esimerkiksi kuntoilun ja säästämisen kohdalla ihminen usein toivoo käyttäytyvänsä toisin, kun miten lopulta päätyy toimimaan. Itsekontrollia edistävät tuuppaukset pyrkivät auttamaan tämän eron korjaamisessa. Toivottua käytöstä tai normia aktivoivat tuuppaukset pyrkivät vaikuttamaan käytökseen tilanteissa, jossa henkilö ei välttämättä aktiivisesti harkitse, mikä on oikea tapa toimia tai käyttäytyä. Tästä yhtenä esimerkkinä on roskaaminen. (Ly ym. 2013, 7.)

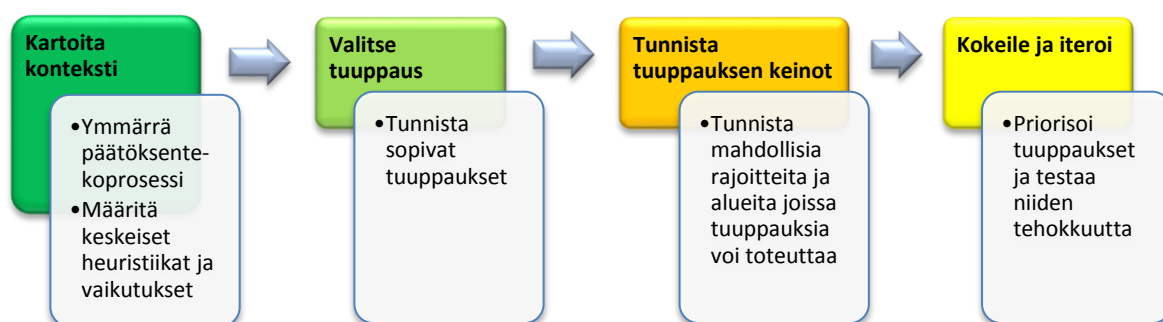
Toinen osa-alue ottaa huomioon onko tuuppaus vapaaehtoisesti valittu. Itsevalittu tuuppaus voi olla esimerkiksi se, että henkilö tallettaa rahaa toiselle tilille säästötarkoituksessa. Tässä tapauksessa hän haluaa vapaaehtoisesti säädellä itselle tärkeää käytöksen normia. Ulkoisesti säädetty tuuppaus ei vaadi, että henkilö vapaaehtoisesti hakeutuu sen pariin vaan se esittää valintamahdollisuudet niin, että se muokkaa passiivisesti ihmisen käytöstä kuitenkin siihen pakottamatta. (Ly ym. 2013, 7.)

Kolmantena piirteenä arvioidaan ohjaako tuuppaus tekemään ihmistä kontrolloidumpia päätöksiä ja pyrkii vähentämään päätösympäristön heuristiikkojen ja ajatusvinoumien vaikutusta. Tällöin puhutaan tietoisesta tuuppauksesta. Tiedostamaton tuuppaus käyttää hyväksi ajattelun intuitiivisuutta eli oikopolkuja ja vinoumia kuten kehystystä tai ankkurointia toivottuun käytökseen tuuppauksessa. Neljäs osa-alue, jonka mukaan tuuppausta voi arvioida, on se, kannustaako se toivottuun käytökseen vai pyrkii se nujertamaan ei-toivottua käytöstä. (Ly ym. 2013, 7.)

4 Tuuppaus- toimenpiteen kehittämisprosessi

Lähtiessä tutkimaan sitä, miten työntekijöiden liikkumista voidaan edistää tuuppaamalla heitä käyttämään liikunta- ja kulttuurisetelit liikkumiseen, on tarkasteltava yksilön päätöksentekoon liittyviä ilmiöitä, jotka vaikuttavat siihen, miten henkilö käyttää seteleitä.

Tutkimuksen menetelmällinen lähestymistapa on tuuppaus-toimenpiteen kehittämisprosessi. Ly ym. (2013, 15) mukaan tuuppaus- toimenpiteen kehittämisprosessi voidaan jakaa neljään vaiheeseen. Ensin kartoitetaan päätöksen tai käytöksen konteksti, johon pyritään vaikuttamaan. Tässä vaiheessa myös määritellään niin sanotut pullonkaulat päätöksenteossa ja mitkä ajattelun oikopolut tai vinoumat vaikuttavat henkilön käytökseen kyseisessä päätösympäristössä- ja prosessissa. Tämän jälkeen tunnistetaan sopivia tuuppauksia, joilla pyritään vaikuttamaan käytökseen halutulla tavalla. Kolmannessa vaiheessa arvioidaan, missä päätöksentekoprosessin vaiheessa tuuppauksia voidaan toteuttaa ja missä se olisi tehokkainta. Neljännessä vaiheessa tuuppausta testataan ja sen toimivuutta arvioidaan. (Ly ym. 2013, 15.) Tuuppaus-toimenpiteen kehittämisprosessin vaiheet on kuvattu alla olevassa kuviossa 4.



Kuvio 4: Tuuppaus-toimenpiteen kehittämisprosessi (Ly ym. 2013, 15)

Työn luvuissa 5-8 kerrotaan kuvassa esitettyjen vaiheiden kautta, miten tuuppaus- toimenpiteen kehittämisprosessi etenee ja miten se on toteutettu tämän tutkimuksen kohdalla. Tutkimus on toteutettu tutkimuskokeena autenttisen tilanteen sijaan, koska tutkimukseen osallistuminen haluttiin pitää henkilöstölle vapaaehtoisena ja varmistaa, että henkilöt tietävät osallistuvansa tutkimukseen. Laureassa jaetaan koko henkilöstölle setelit joka kevät, jolloin tuuppausta olisi voinut myös testata. Asiasta keskusteltiin toimeksiantajan kanssa, mutta päätettiin, ettei tutkimusta suoriteta osana autenttista tilannetta kohdeorganisaation toiveesta. Toimeksiantaja antoi tutkimuksen käyttöön ylimääräiseksi jääneitä liikunta- ja kulttuuriseteleitä, jotta tutkimuskoe voitaisiin toteuttaa autenttisen tilanteen ulkopuolella.

Tutkimuksen ajallinen eteneminen ja sen eri vaiheet on esitetty kuviossa 5. Tutkimukselle haettiin kohdeorganisaatiosta tutkimuslupa ja organisaatiossa toteutettiin tutkimuksen alkukysely syyskuussa 2016. Alkukyselyllä kartoitettiin seteleiden nykyistä käyttöä sekä henkilöiden liikunta- ja kulttuuritottumuksia. Teemahaastattelut toteutettiin neljälle kyselyyn vastanneelle lokakuussa, joiden tulosten analysoinnin perusteella mallinnettiin päätöksentekoprosessi seteleiden käytön kohdentamisesta liikuntaan. Tämän jälkeen ideoitiin ja arvioitiin erilaisia tuuppausvaihtoehtoja. Kun tutkimuksessa käytettävä tuuppaus oli valittu, tehtiin valmistelut tutkimuskoetta varten. Koeosuus aloitettiin marraskuun alussa, jolloin koehenkilöille lähetettiin liikunta- ja kulttuurisetelit, joille annettiin seitsemän viikon käyttöaika. Koehenkilöille lähetettiin loppukysely joulukuussa, jossa kysyttiin miten henkilöt ovat käyttäneet setelit sekä kuinka paljon harrastaneet liikuntaa koeosuuden aikana. Tutkimuskokeen viimeisessä vaiheessa koehenkilöille lähetettiin vielä yhdet setelit palkintona loppukyselyyn vastaamisesta.



Kuvio 5: Tutkimuksen eteneminen

5 Päätöksentekoprosessin auditointi

Tässä tutkimuksessa tavoitteena oli tutkia voidaanko ihmisten päätöksentekoon liikunta- ja kulttuuriseteleiden käytössä vaikuttaa tuuppauksella. Tehokkaan tuuppaus- toimenpiteen kehittämisprosessin ensimmäinen askel on auditoida eli selvittää tuuppaus-toimenpiteen loppukäyttäjän päätöksentekoprosessi. Tämä vaatii kontekstin ja tuuppauksen tehtävän analysointia eli sen määrittelyä, miten ihmiset tekevät päätöksiä sekä missä asiayhteydessä ja tilanteissa päätökset tehdään. Tämän lisäksi pyritään tunnistamaan avainheuristiikat päätöksentekoprosessista sekä vaikutukset, joilla voi olla merkitystä lopulliseen päätökseen. Auditoinnin avulla tunnistetaan tekijät, jotka estävät yksilöä toimimaan aikomustensa mukaan ja tehdään kartta päätöksentekoprosessista. (Ly ym. 2013, 15.) Päätöksentekoprosessin auditoinnissa käytettiin sekä kvantitatiivista että kvalitatiivista aineistonkeruumenetelmää.

5.1 Kysely osana auditointia

Yksi kvantitatiivisen eli määrällisen tutkimuksen tapa kerätä aineistoa on kysely. Se on keskeinen menetelmä survey-tutkimuksessa. Survey- termillä tarkoitetaan sellaisia kyselyn, haastattelun ja havainnoinnin muotoja, jossa aineistoa kerätään standardoidusti ja joissa koehenkilöt muodostavat otoksen tietystä määritellystä perusjoukosta. (Hirsjärvi ym. 2007, 188.)

Lähtötilanteen kartoittamiseen valittiin kyselytutkimus, sillä sen avulla voitiin kerätä laaja tutkimusaineisto. Sillä voidaan tavoittaa monia henkilöitä ja kysyä useita asioita sekä se voidaan toteuttaa tehokkaasti. Jos lomake on suunniteltu huolellisesti, on tulokset helppo saada tallennettuun muotoon analysointia varten. Kyselytutkimuksessa on myös omat heikkoutensa. Sitä pidetään usein pinnallisena ja teoreettisesti vaatimattomana. Ongelmina voivat olla myös, ettei voida olla varmoja kuinka vakavasti vastaajat ovat suhtautuneet kyselyyn, onko kysymykset ymmärretty oikein ja miten perehtyneitä vastaajat ylipäänsä ovat kysytyyn asiaan. Vastausten kato saattaa myös nousta joissakin tapauksissa suureksi. (Hirsjärvi ym. 2007, 190.) Tutkimusta suunniteltaessa tiedostettiin, ettei pelkästään kyselytutkimuksen perusteella päästä määrittelemään seteleiden käytön päätöksentekoprosessia. Sen lisäksi toteutettiin kvantitatiivisen tutkimuksen teemahaastattelut, joista kerrotaan luvussa 5.3 enemmän.

5.2 Alkukyselyn toteutus

Laurean henkilöstölle toteutettiin kyselytutkimus verkkokyselynä. Kyselyn perusjoukkona oli Laurean päätoiminen henkilöstö, josta ei otettu erillistä otosta mahdollisimman kattavan aineistomäärän saamisen takaamiseksi. Laurean päätoimiseen henkilöstöön kuuluu noin 500 henkilöä ja kaikki päätoimiset henkilöt saavat työnantajalta liikunta- ja kulttuuriseteleitä käyttöönsä. Jotta kyselyn tuloksia voi tarkastella tilastollisesti luotettavasti, vastausten tavoitemääräksi asetettiin vähintään 100 vastausta. Kyselyyn saatiin 153 vastausta. Kyselyn avulla pyrittiin selvittämään seuraavia asioita:

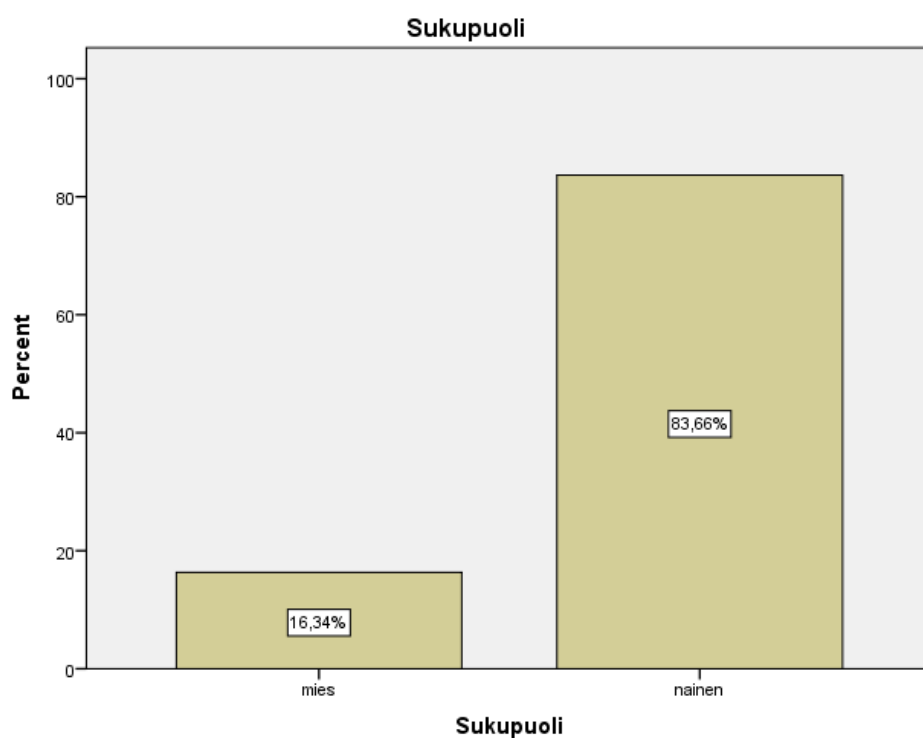
- Liikunta- ja kulttuuriseteleiden käytön nykytila eli kuinka paljon henkilöstö käyttää seteleitä liikuntaan ja kuinka paljon kulttuuriin ja mihin kohteisiin.
- Henkilöstön liikkumisen ja kulttuurinkäytön määrä. Tämän avulla pyritään selvittämään vaikuttaako henkilön liikunta- ja kulttuuritottumukset seteleiden käyttöön.
- Voidaanko henkilöstön liikunnan harrastamisessa havaita aikomuksen ja käytöksen ki-
luun viittaavaa käyttäytymistä.

Kyselyn taustamuuttujina olivat sukupuoli, ikä ja Laurean työskentelykampus. Kyselylomakkeen runko on liitteenä 1. Kyselyn tulokset on analysoitu tilastollisesti SPSS- ohjelmaa käyttäen. Muuttujien tulokset on esitetty tunnuslukuina liitteessä 4.

Liikuntatottumuksia haluttiin selvittää alkukyselyllä, sillä hypoteesina oli, että henkilön liikunnallisuudella on vaikutusta seteleiden käyttöön. Kyselyllä haluttiin siis myös kartoittaa tutkimuskoetta varten liikunnallisuutta, jotta tuuppausta testattaessa voitaisiin jakaa koehenkilöt kahteen joukkoon, joissa olisi tutkimuksen näkökulmasta heterogeeninen joukko koehenkilöitä. Seuraavaksi avataan alkukyselyn tuloksia.

5.3 Liikunta- ja kulttuuriseteleiden käyttö Laureassa

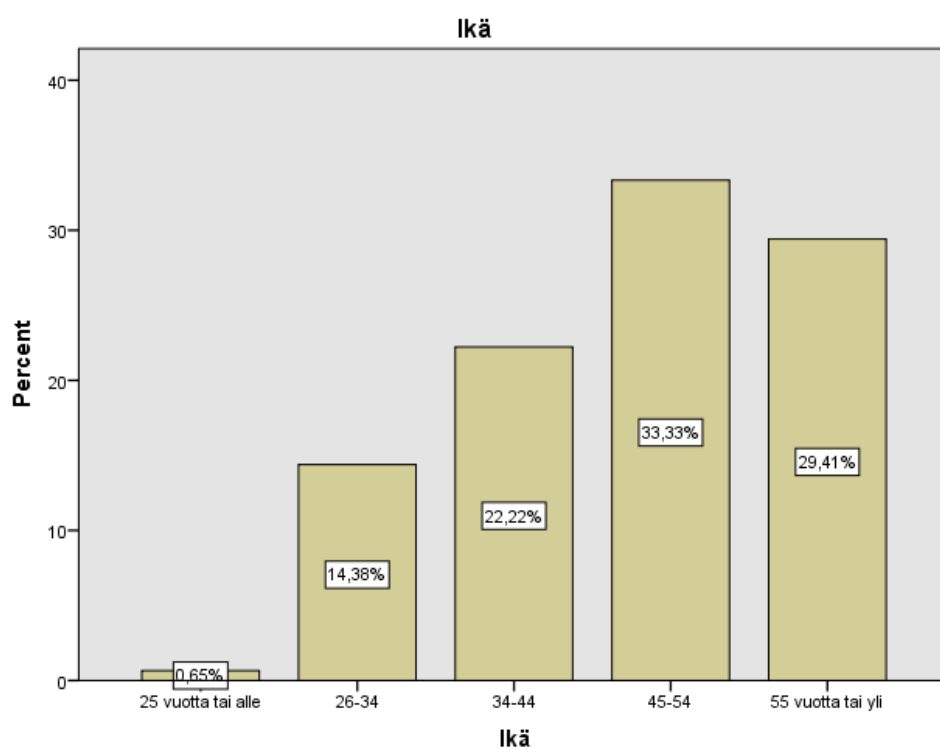
Tuloksia tarkastellaan ensin kyselyn taustamuuttujien kautta. Kyselyyn vastanneista 84 % (n=128) oli naisia ja 16 % (n=25) miehiä. Laurean henkilöstössä on enemmän naisia kuin miehiä, joka näkyy myös kyselyn vastauksien sukupuolijakaumassa. Vuoden 2016 viimeisenä päivänä Laurean henkilöstöstä naisia oli 72 % ja miehiä 28 %. Tieto on saatu Laurean henkilötietojärjestelmästä. Kyselyyn vastasi koko henkilöstön sukupuolijakaumaan nähden enemmän naiset kuin miehet.



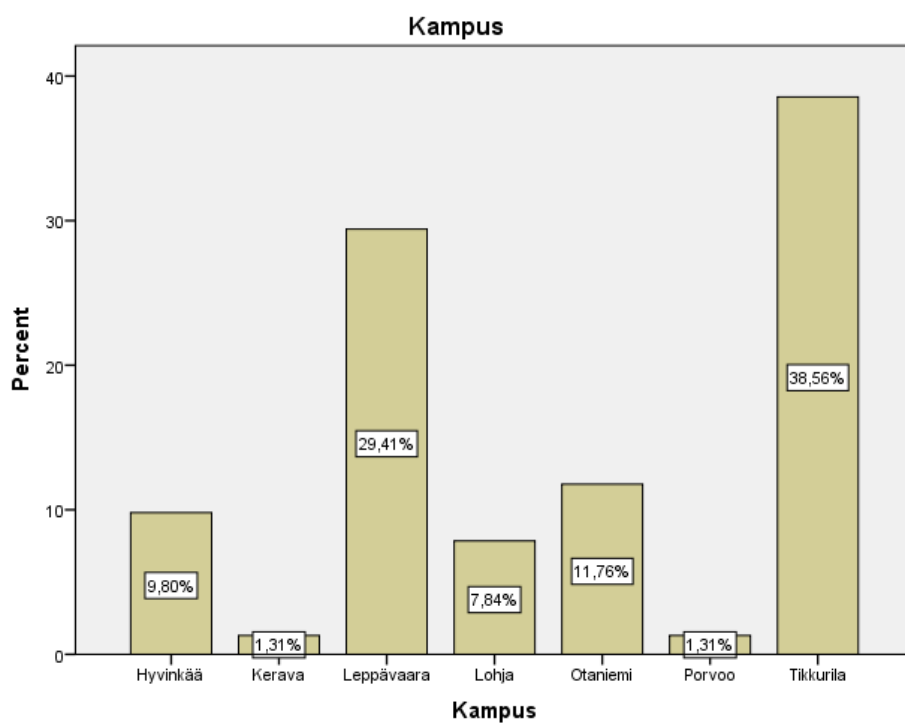
Kuvio 6: Alkukyselyn taustamuuttuja sukupuoli

Ikäjakauma näkyy kuviossa 7. Kyselyyn vastanneissa ikäjakauma painottuu 45-54-vuotiaisiin (33%) ja 55-vuotiaisiin tai yli (29%). Kyselyyn vastanneiden ikäjakauma mukailee koko Laurean henkilöstön ikäjakaumaa. Laurean henkilöstöstä 33 % on 46-55-vuotiaita ja 26 % 56-vuotiaita tai yli (henkilötietojärjestelmän tilanne 31.12.2016).

Kyselyyn vastanneista eniten vastaajia oli Tikkurilan kampukselta (39 %) ja toiseksi eniten Leppävaaran kampukselta (29 %), joka mukailee Laurean koko henkilöstön jakautumista eri kampuksille. Tikkurilan kampuksella on 38 % henkilöstöstä ja Leppävaarassa 32 %. Vastaajien jakautuminen eri Laurean kampusten välillä näkyy kuviossa 8.



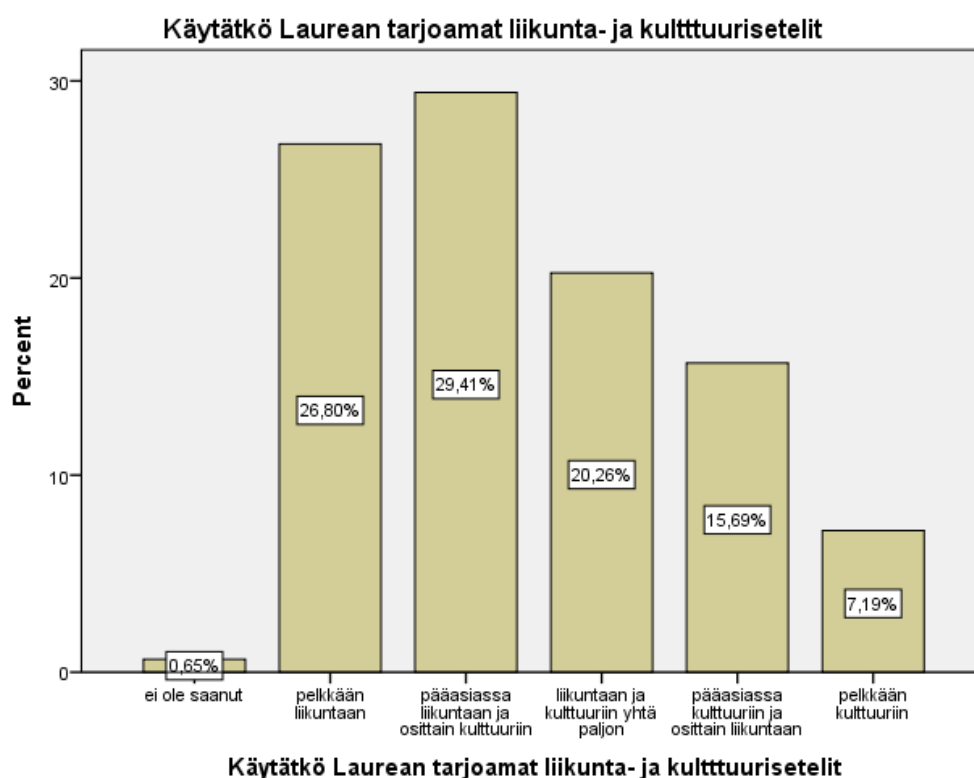
Kuvio 7: Alkukyselyn taustamuuttuja ikä



Kuvio 8: Alkukyselyn taustamuuttuja kampus

Taustamuuttujien tarkastelun perusteella voidaan arvioida, että kyselyn vastaajat mukailevat hyvin Laurean henkilöstön todellista rakennetta.

Seuraavaksi voidaan tarkastella kyselyn tuloksia liittyen liikunta- ja kulttuuriseteleiden käytön kohdentamisesta. Seteleiden käyttö painottuu liikuntaan. Pelkkään liikuntaan setelit käyttää 27 % (n=41) ja pääasiassa liikuntaan ja osittain kulttuuriin 29 % (n=45). Seteleiden käytön jakautuminen liikuntaan ja kulttuuriin on esitetty kuviossa 9.



Kuvio 9: Seteleiden käytön jakautuminen

Alkukyselyllä haluttiin selvittää henkilöstön liikkumisen ja kulttuurinkäytön määriä. Tämän avulla pyrittiin selvittämään vaikuttaako henkilön liikunta- ja kulttuuritottumukset seteleiden käyttöön.

Liikkumista ja kulttuurin käyttöä mittaavien muuttujien frekvenssejä voi tarkastella liitteestä 4. Kun seteleiden käyttöä ja henkilöiden liikunnan harrastamisen (hyötyliikunta, ilmainen kuntoliikunta ja maksullinen kuntoliikunta) sekä kulttuurin harrastamista vertailtiin, suurimman korrelaatiokertoimen sai maksullinen kuntoliikunta. Seteleiden käyttöä kysyttiin asteikolla 1-5, niin, että liikuntaan kohdentaminen kasvoi vastauksissa asteikolla ylöspäin. Seteleiden käyttö ja maksullisen liikunnan harrastaminen korreloivat negatiivisesti (korrelaatiokerroin -0,49) ja merkitsevästi (korrelaatio on merkittävä tasolla 0,01). Kun seteleiden käyttö kasvaa

kulttuuriin sitä vähemmän harrastetaan maksullista liikuntaa. Kyselyyn vastanneista liikuntaan enemmän seteleitä käyttävät harrastavat siis enemmän maksullista liikuntaa.

Correlations

		Käytätkö Laurean tarjoamat liikunta- ja kulttuurisetelit	Kuinka usein harrastat maksullista kuntoliikuntaa?
Käytätkö Laurean tarjoamat liikunta- ja kulttuurisetelit	Pearson Correlation	1	-,490**
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	153	153
Kuinka usein harrastat maksullista kuntoliikuntaa?	Pearson Correlation	-,490**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	153	153

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Taulukko 1: Seteleiden käytön kohteen (liikunta vai kulttuuri) ja maksullisen liikunnan harrastamisen korrelaatio

Tutkimuksessa haluttiin myös selvittää, voidaanko henkilöstön liikunnan harrastamisessa havaita aikomuksen ja käytöksen kuiluun viittaavaa käyttäytymistä. Väittämän ”Aion lisätä liikunnan harrastamista jollain tavoin” kanssa 21 % (n=32) on täysin samaa mieltä ja 48 % (n=73) jokseenkin samaa mieltä. Aikomusta liikunnan lisäämiseen koejoukossa on siis isolla osalla. Loppukyselyn jälkeen voidaan verrata ovatko henkilöt todellisuudessa lisänneet liikuntaa. Tämän perusteella voidaan arvioida onko koejoukossa nähtävissä aikomuksen ja käytöksen kuiluun viittaavaa käyttäytymistä.

5.4 Teemahaastattelun kautta syvemmälle päätösprosessissa

Kyselyn lisäksi toteutettiin laadullisen tutkimuksen teemahaastattelut neljälle kyselyyn vastanneelle henkilölle, joiden perusteella pyrittiin pääsemään syvemmälle siinä, miten ihmiset tekevät päätöksensä sekä missä asiayhteydessä ja tilanteissa päätökset tehdään. Haastatteluihin päädyttiin, koska oletettiin, että päätösprosessiin vaikuttavat tekijät ovat monitahoisia ja alkukyselyssä saatuja tietoja haluttiin syventää. Nämä ovat Hirsjärvi ym. mukaan syitä haastattelun vallinnassa tiedonkeruunmenetelmäksi (2007, 200). Teemahaastattelussa tyypillistä on, että haastattelun aihepiirit ovat tiedossa, mutta kysymysten tarkka järjestys ja muoto ei ole etukäteen päätetty (Hirsjärvi ym. 2007, 201). Haastatteluissa pyrittiin löytämään syitä, jotka estävät henkilöitä käyttäytymästä aikomustensa mukaan. Haastateltavien valinta tehtiin

kyselyvastausten perusteella. Haastateltavaksi valittiin liikuntatottumuksiltaan ja seteleiden käytön osalta erilaisia henkilöitä.

Haastatteluiden teemat on esitelty liitteessä 2. Teemojen valinnassa ja kysymysten muotoilussa käytettiin apuna Ly ym.:n (2013, 28) artikkelissa esiteltyä päätöskartan muistilistaa. Haastattelut nauhoitettiin, litteroitiin ja litteroitu aineisto teemoitettiin. Teemahaastatteluiden aineisto analysoitiin sisältöanalyysiä käyttäen. Seuraavaksi perehdytään teemahaastatteluiden tuloksiin. Tulokset on jaettu kahteen yläkategoriaan; seteleiden käyttö ja luonne sekä liikunnan harrastaminen.

Aineistosta nousi seteleiden käyttöön ja luonteeseen liittyen viisi teemaa; aikataulu, hyödyn maksimointi, tutut kohteet, sosiaalisuus ja rajoitteet. Teemojen sisältö on esitelty taulukossa 2.

Aikataulu	<ul style="list-style-type: none"> • Setelit käytetään suunnitellusti tai spontaanisti. • Setelit käytetään kerralla tai pitkin vuotta.
Hyödyn maksimointi	<ul style="list-style-type: none"> • Halutaan käyttää erityisesti kalliisiin kohteisiin, sillä kalliin toiminnan maksaminen ei tunnu niin kalliilta, kun siihen käyttää seteleitä oman rahan sijaan. • Voidaan herkemmin käyttää uuden harrastuksen kokeiluun, kun ei ole riskinä, että omat rahat menevät hukkaan. • Halutaan käyttää suunnitellusti ja kerralla, jotta vältetään että setelit jäisivät käyttämättä
Tutut kohteet	<ul style="list-style-type: none"> • Käytetään tutuissa kohteissa ja usein kustannetaan harrastusta, jota harrastaisi muutenkin.
Sosiaalisuus	<ul style="list-style-type: none"> • Seteleitä käytetään kun tehdään jotain mukavaa läheisten kanssa. • Sosiaalisuus liittyy tekemiseen varsinkin kun kokeillaan jotain uutta toimintaa.
Rajoitteet	<ul style="list-style-type: none"> • Seteleillä maksaminen on koettu jossain yhteyksissä hankalaksi, esim. kuntosalien kuukausikortin maksun yhteydessä. • Annettujen setelien määrä ei riitä kustantamaan esim. liikuntaharrastusta koko vuodeksi.

Taulukko 2: Haastatteluiden tulokset seteleiden käytöstä ja luonteesta

Seteleiden käytön luonnetta voidaan kuvata aikataulun teeman kautta. Seteleiden käyttö voi olla suunniteltua tai spontaania ja ne voidaan käyttää kaikki kerralla tai pitkin vuotta. Hyödyn maksimointi näyttäytyi siinä, että setelit halutaan käyttää erityisesti kalliissa kohteissa, sillä

kalliin toiminnan maksaminen ei tunnu niin kalliilta, kun siihen käyttää oman rahan sijaan seteleitä. Sen lisäksi seteleitä saatettiin käyttää herkemmin uusien lajien kokeiluun. Vaikka seteleitä saatettiin käyttää spontaanisti suunnitelmallista ja kerralla kaikkien seteleiden käyttöä pidettiin parempana, jolloin ei ole vaaraa että seteleitä jää käyttämättä.

Käytön kohteet olivat usein samoja ja tuttuja kohteita, joita käytettiin mahdollisesti muutenkin. Käyttöön liitettiin sosiaalinen yhdessä tekeminen erityisesti jos haluttiin kokeilla jotain uutta. Rajoitteina seteleiden käytölle nousivat annettujen seteleiden vähäinen määrä ja se, että maksaminen on jossain tapauksissa ollut seteleillä hankalaa tai ei ole onnistunut.

Liikunnan harrastaminen oli toinen yläkategoria haastatteluiden tuloksista. Liikunnan harrastamista kuvattiin kolmen teeman kautta; aikomuksen ja käytöksen ristiriita, esteet ja mahdollistajat. Liikunnan harrastamisen teemojen sisältö on kuvattu taulukossa 3.

Aikomuksen ja käytöksen ristiriita	<ul style="list-style-type: none"> • Koetaan, että pitäisi liikkua enemmän • Haluttaisiin liikkua enemmän kuin todellisuudessa liikutaan
Esteet	<ul style="list-style-type: none"> • Aikataulut ja ajankäyttö • Saamattomuus ja laiskuus • Oma jaksaminen ja terveys • Kynnys aloittaa tauon jälkeen
Mahdollistajat	<ul style="list-style-type: none"> • Suunnitelmallisuus, ”kalenterointi” • Yhdessä liikkuminen läheisen kanssa • Aloittamisen kynnyksen madaltaminen

Taulukko 3: Haastatteluiden tulokset liikunnan harrastamisesta

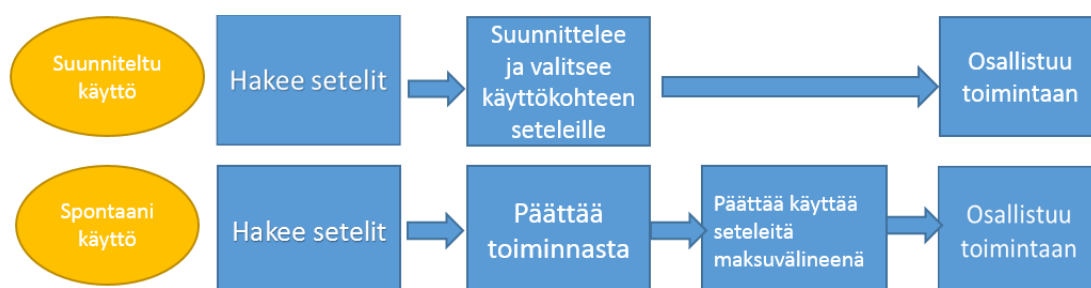
Aikomuksen ja käytöksen ristiriita nousi liikunnan harrastamisessa; halua ja aikomusta liikkumiselle oli, mutta todellisuudessa ei liikuttu niiden mukaan. Esteinä nähtiin ajankäytön haasteet, oma saamattomuus ja jaksaminen sekä kynnys aloittaa uudestaan pitkän tauon jälkeen. Mahdollistajina nähtiin liikunnan harrastamisen suunnitelmallisuus ja yhdessä liikkuminen läheisten kanssa.

Kysely ja haastattelut toteutettiin vuoden 2016 syys-lokakuun aikana Laurean henkilöstölle. Näiden pohjalta voitiin tehdä kartta henkilön päätöksentekoprosessista. Aineiston perusteella tunnistettiin myös avainheuristiikat, jotka vaikuttavat henkilön päätöksentekoon liikunta- ja

kulttuuriseteleiden käytössä sekä pullonkaulat, jotka voivat vaikeuttaa henkilön päätöstä prosessissa halutulla tavalla.

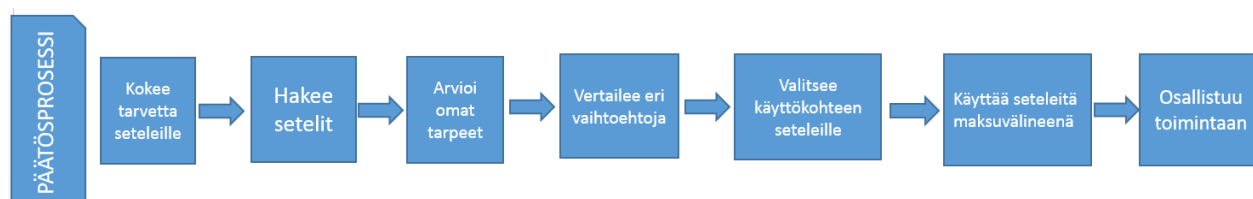
6 Päätöksentekoprosessi liikunta- ja kulttuuriseteleiden käytössä

Haastatteluiden perusteella pystyttiin tunnistamaan kahta erilaista käyttöä liikunta- ja kulttuuriseteleille. Seteleitä käytettiin joko suunnitellusti, jolloin käyttökohde päätettiin jo etukäteen tai spontaanisti, jolloin seteleitä päädyttiin käyttämään maksuvälineenä sen jälkeen, kun tekemisen kohde oli jo valittu. Suunnitellussa käytössä setelit käytettiin usein kerralla ja spontaanissa käytössä pitkin vuotta. Käytössä voidaan nähdä piirteitä ihmisen ajattelun ja päätöksenteon kahdesta eri järjestelmästä. Toisinaan päätös voidaan tehdä harkiten, mutta toisinaan päätös käytöstä tehdään ilman suunnittelua eli spontaanisti. Spontaanissa käytössä korostuu se, että seteli toimii lähinnä maksuvälineen muodossa, kun päätetyn toiminnan kohdalla ehkä vain muistetaan, että seteleitä löytyy itseltä ja niitä voi käyttää kyseisen toiminnan maksamiseen. Suunnitellun käytön kohdalla voidaan pohtia liittyykö se enemmässä määrin tilanteisiin, jossa seteleiden olemassa olo saa aikaan päätöksen toiminnasta. Kuviossa 10 on kuvattu seteleiden suunnitellun ja spontaanin käytön päätöksentekoprosessit.



Kuvio 10: Seteleiden suunnitellun ja spontaanin käytön päätöksentekoprosessit

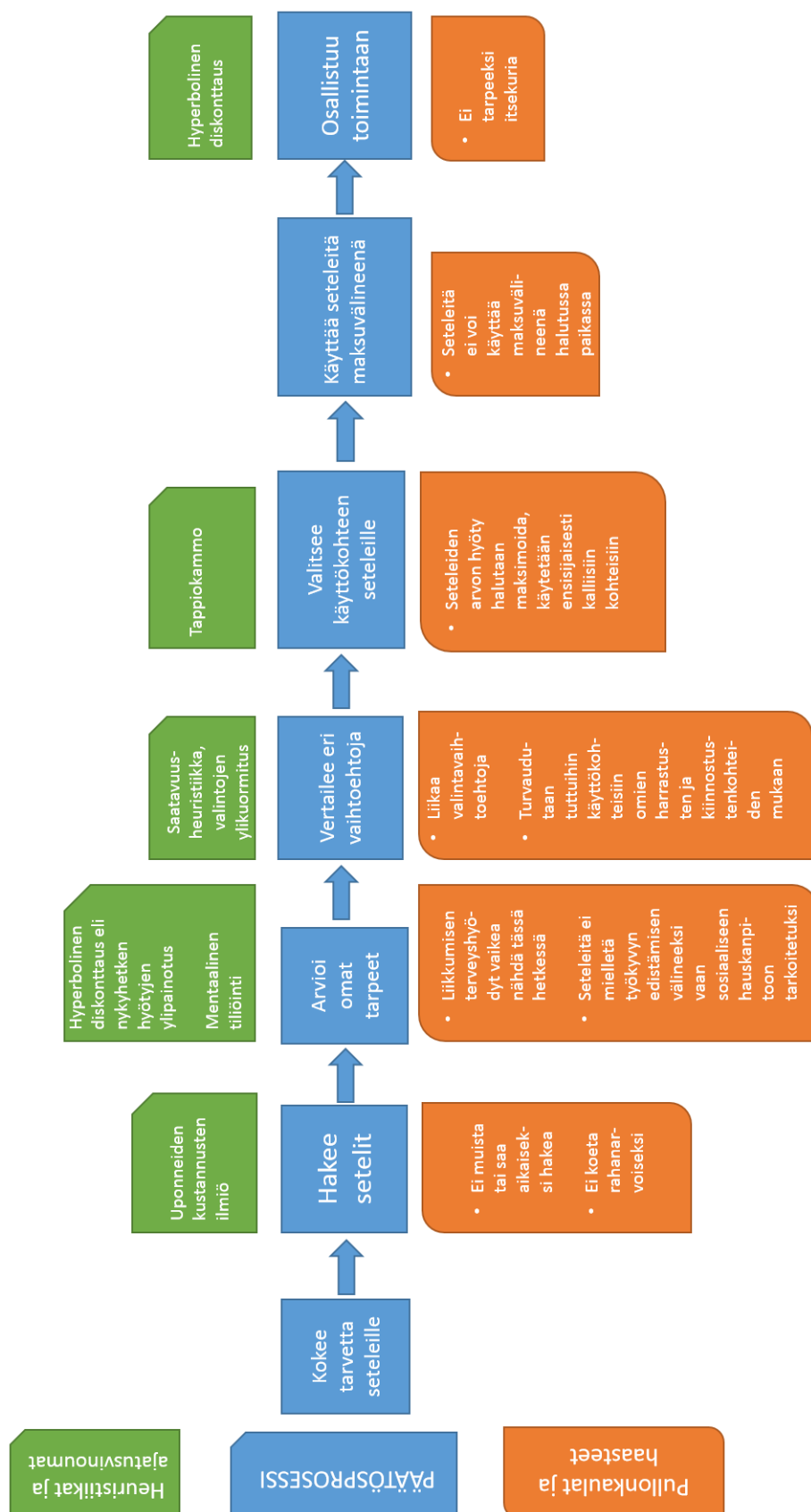
Suunnitellun ja spontaanin käytön kuvauksella pyrittiin etenemään yhden päätöksentekoprosessin kuvaukseen. Vaikka seteleiden käyttö voi olla siis suunniteltua tai spontaania, voidaan päätöksentekoprosessista muodostaa yhtenäinen kuvaus. Ennen seteleiden hakemista henkilö kokee tarvetta seteleille. Joka vuosi osa seteleihin oikeutetuista henkilöistä jättää setelit hakematta. Tämä on siis ensimmäinen päätös, joka henkilön on tehtävä. Seteleiden hakemisen jälkeen henkilö arvioi omat tarpeensa seteleiden käytölle. Tämän jälkeen henkilö vertailee eri vaihtoehtoja, jotka voisivat täyttää hänen havaitut tarpeet seteleiden käytölle. Vertailun jälkeen hän valitsee käyttökohteen seteleille ja käyttää seteleitä maksuvälineenä. Päätöksentekoprosessin viimeisessä vaiheessa henkilö osallistuu toimintaan, johon hän on päättänyt käyttää seteleitä. Päätöksentekoprosessi on kuvattu kuviossa 11.



Kuvio 11: Seteleiden käytön päätöksentekoprosessi

6.1 Pullonkaulat päätöksenteossa

Päätöksentekoprosessin vaiheiden kuvauksen jälkeen määritellään päätöksentekoprosessin pullonkaulat eli ne tekijät, jotka voivat estää päätöksentekoprosessin etenemistä haluttuun suuntaan. Pullonkaulat voidaan määrittää päätöskarttaan ja niillä voi olla erilaiset painoarvot. Pullonkaulakohdat prosessissa ovat hyviä paikkoja tuuppaus- toimenpiteiden toteutukselle. (Ly ym. 2013, 15-16.) Pullonkaulojen määrittämisen ja painoarvojen pohdinnan myötä tunnustetaan avainheuristiikat pullonkaulojen taustalla ja valitaan ne tavat joilla pyritään vaikuttamaan päätöksentekijän käytökseen.



Kuvio 12: Tunnistettut heuristiikat ja pullonkaulat päätöksentekoprosessissa

Kuviossa 12 on esitetty seteleiden käytön päätöksentekoprosessi, pullonkaulat ja haasteet prosessille sekä heuristiikat eli ajattelun oikopolut ja ajatusvinoumat, jotka vaikuttavat päätöksentekoprosessin eri vaiheissa. Pullonkaulat ja heuristiikat on kuvattu seteleiden käyttämiselle liikuntaan. Tämä johtuen siitä, että tutkimuksessa on pyritty vaikuttamaan siihen, että setelit käytetään liikkumiseen ennemmin kuin kulttuuriin.

Päätöksentekoprosessin pullonkaulojen ja heuristiikkojen esittelyssä edetään tunnistamalla prosessista ensin pullonkaulat. Tämän jälkeen pohditaan, mitä ajattelun oikopolkuja ja mahdollisia vinoumia näiden pullonkaulojen taustalla on.

Jotta seteleiden käytön päätösprosessi voi alkaa, on henkilön koettava tarvetta seteleille. Laureassa henkilöstön on itse haettava setelit kampusten korkeakouluisänniltä ja kuitattava setelit vastaanotetuiksi. Seteleiden hakemisen pullonkaulana voi olla se, että ei muisteta tai saada aikaiseksi hakea seteleitä. Seteleitä ei tässä tapauksessa myöskään koeta täysin rahanarvoiseksi, koska olisi vaikea kuvitella, että henkilöstö jättäisi 100 euroa käteistä rahaa hake-matta, jos sitä olisi jaossa.

Päätösprosessin kolmannessa vaiheessa henkilö arvioi omat tarpeensa. Tässä vaiheessa pullonkaulaksi seteleiden liikuntaan käyttämiselle voi olla se, että liikkumisen terveyshyödyt on vaikea nähdä tärkeänä tässä hetkessä. Tässä vaiheessa pullonkaulana voi olla myös se, että seteleitä ei mielletä työkyvyn edistämisen välineenä vaan ennemminkin sosiaalisen hauskapidon mahdollistajina. Tarpeita seteleiden käytölle ei arvioida niinkään siitä näkökulmasta mihin setelit on tarkoitettu, vaan siitä, mitä mukavaa ne voivat henkilölle mahdollistaa.

Neljännessä kohdassa päätösprosessia henkilön vertaillen valintavaihtoehtoja haasteiksi voivat muodostua vaihtoehtojen suuri määrä. Seteleitä voi käyttää maksuvälineenä lähes 10 000:ssa liikunta- ja kulttuurikohteessa Suomessa (Smartum 2016), joten valintavaihtoehtoja on liikaa helpon valinnan tekemisen näkökulmasta. Kun vaihtoehtoja on paljon, seteleitä käytetään itselle tutuissa kohteissa, jotka määrittyvät usein omien kiinnostusten kohteiden ja harrastusten mukaan.

Seuraavassa vaiheessa setelin käyttäjä valitsee käyttökohteen seteleille. Haastatteluissa nousi esille, että seteleiden arvon hyöty halutaan maksimoida. Tästä syystä pullonkaulaksi voi muodostua se, että setelit käytetään ennemmin yhteen kalliiseen festivaalilippuun kuin uimahallin sisäänkäyntiin useampana yksittäisenä kertana. Käyttökohteen valinnan kohdalla liikunnan harrastamisen näkökulmasta pullonkaulaksi voi muodostua myös se, että setelit halutaan usein käyttää sosiaalisesti jolloin käyttökohde voi määräytyä tämän mukaan.

Toiseksi viimeisessä päätöksentekoprosessin vaiheessa henkilö käyttää seteleitä maksuvälineenä. Tässä vaiheessa haasteeksi voi muodostua se, että seteleitä ei voi käyttää maksuvälineenä halutussa paikassa, jonka henkilö on valinnut käyttökohteeksi.

Jos kaikki päätöksentekoprosessin vaiheet ovat edenneet eivätkä ole päättyneet pullonkaulasta johtuen, henkilö osallistuu liikunnalliseen toimintaan seteleillä. Koska seteleillä voi myös maksaa ennakoon liikuntapalveluita esimerkiksi kuntosalin kuukausimaksun, voi viimeisessä vaiheessa pullonkaulaksi muodostua se, että henkilöllä ei ole tarpeeksi itsekuria liikkumiseen. Tämän takia maksusuorituksen jälkeenkin voi lopputuloksena olla se, että henkilö ei liiku.

6.2 Heuristiikat ja ajattelun vinoumat seteleiden käytön päätösprosessissa

Päätöksentekoprosessin kuvauksen ja pullonkaulojen määrittämisen lisäksi tuuppauksen kehittämisprosessissa pyritään tunnistamaan avainheuristiikat päätöksentekoprosessista sekä vaikutukset, joilla voi olla merkitystä lopulliseen päätökseen (Ly ym. 2013, 15-16). Tässä luvussa käydään läpi päätöksentekoprosessissa ilmenevät keskeisimmät heuristiikat eli ajattelun oikopolut sekä ajattelun vinoumat, jotka saavat aikaan pullonkauloja ja siten voivat estää henkilöä käyttäytymästä halutulla tavalla eli etenemään päätöksentekoprosessin mukaan. Keskeisimmiksi ajattelun oikopoluiksi ja vinoumiksi tunnistettiin hyperbolinen diskonttaus eli nykyhetken hyötyjen ylipainottaminen, tappiokammo ja sen eri muodot, mentaalinen tiliöinti ja saatavuusheuristiikka.

6.2.1 Nykyhetken hyötyjen ylipainottaminen

Itsekontrolliin liittyvät ongelmat kuten viivyttely, laiskuus ja riippuvuudet voivat saada aikaan valintoja jotka kuvastavat termiä hyperbolinen diskonttaus. Laibsonin (1997) alun perin esittämä teorian mukaan arvioimme kaikkien hyötyjen ja menetysten olevan vähemmän arvokkaita tulevaisuudessa kuin tässä hetkessä. Tästä johtuen ylipainotamme nykyhetken hyötyjä päätöksenteossamme.

Haastateltavista kaikki totesivat, että pitäisi liikkua enemmän. Suurimpina esteinä liikkumiseen nähtiin aikatauluhaasteet ja laiskuus tai saamattomuus. Yksi haastateltava totesi, että ”valitsen aina sohvalle makaamisen ennemmin kuin liikunnan”. Aikatauluhaasteista todettiin, että kyseessä on usein myös priorisointikysymys. Kun on paljon muita vastuita ja menoja, on helpompi joustaa liikunnasta kuin muista menoista. Yksi haastateltava totesi, että tietää että ”jaksaisi paremmin jos liikkuisi, mutta on aina helpompi perustella itselleen, että nyt pitää tehdä jotain muuta”. Vaikka tiedetäänkin, että liikkua pitäisi, ei tässä hetkessä painoteta sen

arvoa mukavuuden halun yli. Liikunnan tulevaisuuden terveyshyötyjä voi siis olla vaikea arvottaa tässä hetkessä oman mukavuuden yli ja tehdä sen mukaisia valintoja.

6.2.2 Tappiokammo

Tappiokammon käsite on lähtöisin Kahnemanin ja Tverskyn (1979) julkaisemasta käyttäytymistaloustieteen laajasti käytetystä teoriasta nimeltä *prospect theory*. Se on malli, jossa kuvataan kuinka ihmiset päättävät vaihtoehtojen välillä, kun niihin liittyy riskiä ja epävarmuutta. Teoria osoittaa, että ihmiset arvioivat vaihtoehtoja suhteessa kiintopisteisiin ja he välttelevät menetyksiä. (Samson 2017, 2.) Ihmiset ovat paljon herkempiä välttämään menetyksiä kuin tavoittelemaan samansuuruisia voittoja, koska menettäminen ”sattuu” ihmisiin psykologisesti kaksi kertaa enemmän kuin saaminen tekee iloiseksi. Tätä kutsutaan tappiokammoksi ja tästä johtuen haluamme voimakkaasti pitää kiinni siitä mitä meillä tällä hetkellä on omistuksessamme. (Blumenthal-Barby & Burroughs 2012, 2; Thaler & Sunstein 2009, 36-37.)

Ihmisten tehdessä hankintoja he kokevat välittömän ostamisen ”kivun”, joka voi vähentää kulutuksen tuomaa mielihyvää. Tämän takia esimerkiksi taksimittarin raksutus, joka tuo ostoksen hinnan, vähentää matkan tuottamaa nautintoa ihmiselle. Hankinnan hyötyjen ajatteleminen voi taas vähentää ostoksen tekemisen kipua. (Prelec & Loewenstein 1998, 4-5).

Tappiokammo voi vaikuttaa taustalla kun seteleitä käytetään. Omasta rahasta on vaikeampi luopua kun seteleistä, joten seteleitä on helpompi käyttää kohteisiin, joihin ei olisi välttämättä muuten valmis käyttämään omaa rahaa. Tappiokammo voi vaikuttaa myös siihen, että seteleitä käytetään eri tavalla, kun seteleitä on käyttämättä ja ne ovat menossa vanhaksi. Eli ajankohta voi vaikuttaa seteleiden käyttämiseen.

Haastatteluiden perusteella voidaan nähdä viitteitä, että seteleiden käyttö koetaan erilaiseksi kuin oman rahan käyttö. Seteleiden käyttöä priorisoidaan kohteissa, jotka ovat kalliita. Tällöin itse maksettava summa jää pienemmäksi ja kokonaissumma ei tunnu niin suurelta. Voidaan arvella, että seteleiden hyöty koetaan suuremmaksi, kun niitä käytetään kalliisiin kohteisiin. Käyttökohde määrittyy usein harrastusten ja kiinnostusten kohteiden mukaan ja seteleitä käytetään siis kohteissa joihin mentäisiin muutenkin. Kuitenkin varsinkin silloin kun kyseessä on kallis kohde, ei välttämättä oltaisi valmiita maksamaan toiminnasta jos ei olisi seteleitä käytettävissä. Yksi haastateltava myös mainitsi, että kokee päätöksen tärkeäksi koska haluaa laskelmoida että saa maksimaalisen hyödyn siitä kun käyttää niitä kalliisiin kohteisiin kuten oopperalippuihin ja kuntosalikorttiin. Toinen henkilö mainitsi myös, että on matalampi kynnys lähteä kokeilemaan uutta juttua kuten uutta urheilulajia, kun ei koe että ”menee rahat omasta pussista”.

Haastattelussa kuvattiin, että seteleitä saatetaan myös säästellä ja varjella. Käyttämättä jättäminen koetaan negatiivisena. Päätös siitä, mihin setelit käytetään saatetaan kokea yhden-
tekevänä, kunhan setelit tulevat käytettyä. Käyttämättä jättäminen voi olla myös sitä, että
seteleitä käytetään sarjalippuihin tai kuukausikortteihin, joita ei käytetä loppuun tai kuukau-
sikorttia ei hyödynnetä niin paljon kuin haluttaisiin. Mainittiin myös, että ensisijaisesti käyte-
tään setelit kerralla, jotta yksittäisiä lippuja ei jäisi käyttämättä unohduksesta johtuen.

Yksi tappiokammon heuristiikkaan liittyvä ajatusvinouma on uponneiden kustannusten ilmiö
(englanniksi sunk cost effect) ilmenee suurempana taipumuksena jatkaa pyrkimystä kun sijoi-
tus rahallisesti, aikana tai vaivana on tehty. Tämän käyttäytymisen psykologisenä perusteluna
on, että ei haluta vaikuttaa tuhlailevalta. (Arkes & Blumer 1985, 124-125.) Koska seteleiden
kohdalla on kyse toisen maksamasta kustannuksesta, eli henkilö ei ole itse investoinut siihen,
ei sen menettäminen saa aikaan uponneiden kustannusten ilmiötä. Tämän takia voidaan mah-
dollisesti herkemmin käyttää niitä uuden harrastuksen kokeiluun, kun ei ole riskinä, että omat
rahat menevät hukkaan.

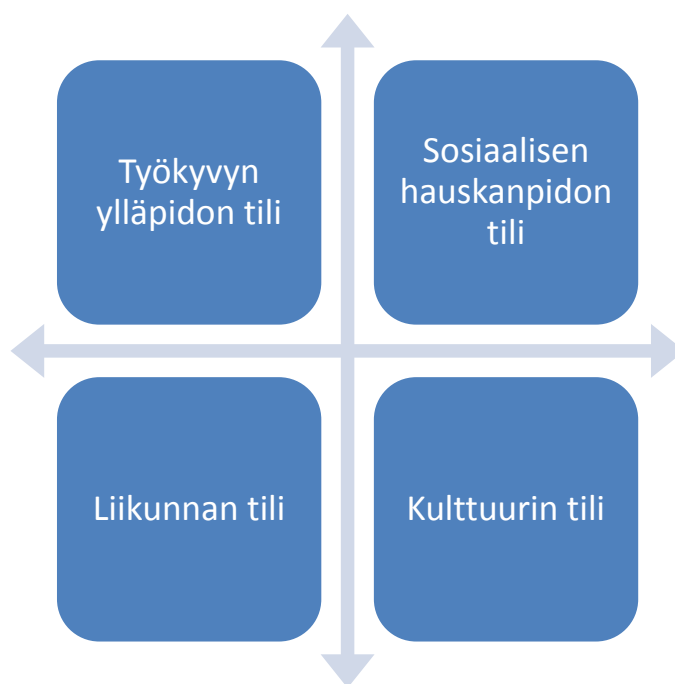
6.2.3 Mentaalinen tiliöinti

Mentaalinen tiliöinti on käytöksen ilmiö, jossa rahaa jaetaan ja kohdennetaan henkisesti eri
”tileille” kuten viihteeseen ja vaatteisiin (Koch & Nafziger 2014, 2). Se on ilmiö, jonka avulla
kotitaloudet usein arvioivat, säätelevät ja prosessoivat budjettiaan. Tästä seurauksena ihmi-
nen saattaa käyttää eri ”tilien” rahaa eri tavalla, kuten maksaa samaan aikaan luottokorkoa
maksamattomista luottokorttiluotoista kun säästää rahaa säästötillille. (Thaler & Sunstein
2009, 53-55.) Mentaaliset tilit nähdään ihmisten tapoina kontrolloida itsekuria vaativia asi-
oita. (Koch & Nafziger 2014, 28).

Heathn ja Solln (1996) tutkimuksen mukaan ihmiset hallitsevat menojaan käyttämällä hyvin
tarkasti määriteltyjä mentaalisia tilejä kuten tiliä viihteeseen, vaatteisiin ja ruokaan (Koch &
Nafziger 2014, 2). Kochin ja Nafziren (2014) omassa tutkimuksen johtopäätöksensä voidaan to-
deta, että nimeämisellä on vaikutusta ihmisten päätöksiin. Tällä tarkoitetaan sitä, että ni-
meäminen ohjaa ihmisten kulutusta tai käyttöä nimettyyn aiheeseen tai luokkaan eli mentaa-
liseen tiliin. Tästä esimerkkinä voivat olla asumistuki tai lapsilisä, joka lisää ihmisten kohden-
tamista kyseisiä avustuksia asumiskustannuksiin tai lasten tarpeisiin. (Koch & Nafziger 2014,
29.) Mentaalinen tiliöinti voidaan siis nähdä tietynlaisena kehystyksen muotona (Soman & Ahn
2011, 66). Kahnemanin ja Tverskyn (1979) aiemmin mainitun teorian (prospect theory) mu-
kaan valintamahdollisuuksien kehystyksellä voidaan vaikuttaa ihmisten päätöksentekoon. Ke-
hystyksellä tarkoitetaan sitä, että sama objektiivinen informaatio esitetään sanallisesti eri
muodossa, joka merkittävästi vaikuttaa ihmisen päätökseen, vaikka esitysmuodolla ei ratio-
naalisesti ajateltuna pitäisi olla vaikutusta tähän. (Bazermann & Moore 2013, 64.)

Mentaaliset tilit auttavat ihmisiä selkeyttämään valintoja kun henkisiä voimavaroja kulutetaan (Wilson, 2015, 12). Mentaalisten tilien aktivointi voi myös vaikuttaa kulutuskäyttäytymiseen. Tutkimuksen mukaan ihmiset ostivat 50 dollarin urheilulipun epätodennäköisemmin sen jälkeen, kun olivat ostaneet 25 dollarin teatterilipun kuin verrattuna siihen, että he olivat ostaneet 25 dollarin verryttelytakin ennen urheilulipun ostoa. Oletettavasti teatterilippu jo täytti tietyn mentaalisen tilin, mutta takki ei, joka teki teatterilipusta vähemmän houkuttelevan. Enemmän yhteneväiset ostokset osoitetun mentaalisen tilin kanssa ovat siis ensisijaisia. (Reinholtz 2015, 597.)

Liikunta- ja kulttuuriseteleiden käyttöä voi suunnata joko liikunnan harrastamiseen tai kulttuuriin. Tämän voidaan ajatella muodostavan kaksi mentaalista tiliä seteleille; liikunnan ja kulttuurin tilin. Seteleiden käyttötarkoitus on tukea ja edistää henkilön työkykyä ja -hyvinvointia. Haastatteluista kävi myös ilmi, että setelit nähdään usein sosiaalisen hauskanpidon mahdollistajina. Myös nämä kaksi tavoitetta muodostavat tilit; oman hyvinvoinnin ja työkyvyn ylläpidon tili ja sosiaalisen hauskanpidon tili. Seteleiden käytön mentaaliset tilit on esitetty kuviossa 13.



Kuvio 13: Seteleiden mentaaliset tilit

6.2.4 Saatavuusheuristiikka

Saatavuusheuristiikka kuvaa päätelmiä, joita teemme tapahtumien yleisyydestä perustuen siihen, kuinka helposti voimme muistaa tapahtumat ja mainita esimerkkejä kyseisistä tapauksista. Saatavuus viittaa tietoon, johon henkilön huomio kiinnittyy tai joka tulee henkilön mieleen ensimmäiseksi ja välittömästi hänen arvioidessaan tiettyjä aiheita, käsitteitä, toimintatapoja tai päätöksiä (Tversky & Kahneman 1973, 207; Bazerman & Moore 2013, 35).

Setelit käytetään usein kohteissa joita harrastetaan tai jotka kiinnostavat jo valmiiksi. Tässä siis tukeudutaan saatavilla olevaan tietoon ja tehdään päätös seteleiden käyttökohteesta sen mukaan. Saatavuusheuristiikkaan saattaa johtaa valintojen ylikuormitus (englanniksi choice overload). Nykyhetkessä on liian paljon valintavaihtoehtoja jolloin päätöksen tekeminen ja sen arviointi on vaikeaa (Ly ym. 2013, 18). Useat valintamahdollisuudet eivät siis aina helpota elämäämme. Se että henkilöstölle tarjotaan hyvinvoinnin tukemisen kannustin, jossa on useita käyttömahdollisuuksia, vaikeuttaa valinnan tekemistä ihmiselle.

7 Tuuppausvaihtoehdot ja niiden arviointi

Kolmannessa tuuppaus-toimenpiteen kehittämisvaiheessa pyritään tunnistamaan tuuppaus-toimenpiteiden mahdollisia rajoitteita sekä alueita, joissa tuuppausta voidaan toteuttaa. (Ly Ym. 2013, 19-20.) Tässä luvussa esitellään tutkimuksessa pohdittuja eri vaihtoehtoja tuuppausinterventiolle ja arvioidaan niiden käyttökelpoisuutta tutkimuskokeen yhteydessä. Viimeinen esitelty tuuppausvaihtoehto eli mentaalisten tilit valinnan kehyksenä valittiin tutkimuksessa käytettäväksi tuuppaukseksi. Taulukossa 4 on esitelty tiivistettynä tuuppaukset, jonka jälkeen jokainen vaihtoehto esitellään vielä tarkemmin.

Tuuppaus	Toimenpide
Sosiaaliset normit	Ohjeelliset viestit seteleiden jaon mukana: ”70-80 % laurealaisista käyttää setelit liikuntaan” ”Aikuinen ihminen tarvitsee x määrän liikuntaa viikossa. Liikut kyselyn perusteella liian vähän”
Sitoutuminen	Henkilöä pyydetään allekirjoittamaan sitoumus: Rastita vaihtoehto ja allekirjoita: <ul style="list-style-type: none"> • Kyllä, käytän setelit liikuntaan • En käytä seteleitä liikuntaan vaan kulttuuriin
Oletusvalinnan hyödyntäminen	Henkilöstölle tarjotaan oletusvalintana liikuntaseteleitä, mutta halutessaan he voivat vaihtaa oletusvalinnan liikuntaseteleistä kulttuuriseteleihin
Valintamahdollisuuksien helpottaminen	Kartta läheiseen urheilupaikkaan tai yksityiskohtainen tieto kuntosalin kuukausihinnasta seteleillä maksettaessa voi antaa valmiin helpon vaihtoehdon käytölle
Voittojen korostaminen	Voittoja korostaminen viestillä: ”Seteleillä voit kokeilla uutta urheilulajia ilman riskiä omien rahojen menetyksestä” ”Tällä liikuntasetelillä pääset uimahalliin vain 0,5 eurolla” ”Näillä kolmella liikuntasetelillä 3 uimahallikäyntiä maksavat sinulle vain 1,50 euroa”
Mentaaliset tilit valinnan kehystyksessä	Personoitu käsikirjoitettu post it -lappu, joka oli kiinnitetty henkilölle lähetettyjen seteleiden päälle. Post it- lappussa on teksti ”Liikunnan iloa ’koehenkilön etunimi’! T. Hanna HR-palvelut”.

Taulukko 4: Tuuppausvaihtoehdot

7.1 Sosiaaliset normit

Haastatteluiden tuloksista nousi, että seteleitä käytetään usein sosiaalisessa tilanteissa eli yhdessä tehtävässä toiminassa. Tämän perusteella voidaan tehdä varovainen oletus, että se miten muut käyttävät seteleitä voi olla vaikutusta henkilön päätöksentekoon niiden kohdalla. Ihmisiin vaikuttaa vahvasti se, mitä muut tekevät ja keltä informaatio saadaan (Blumenthal-Barby & Burroughs 2012, 5). Sosiaalisen normia voidaan käyttää siis tuuppauksen keinona, kun halutaan vaikuttaa henkilön käytökseen. Tästä esimerkkinä on ohjeellinen viesti, joka kuvaa sosiaalista normia. On kuitenkin huomioitava, että käytettäessä ohjeellisia viestejä kuvaamaan sosiaalista normia, on mahdollista aiheuttaa ns. bumerangivaikutus, jolloin viesti aiheuttaa vastakkaista käytöstä kuin on toivottu. Schultz ym. (2007) tutkimuksessa ohjeellisia viestejä käytettiin kotitalouksien energiakulutuksen vähentämisen edistämiseksi. Tutkimuksessa havaittiin, että kun viesti kertoi ainoastaan asuinalueen keskimääräisen energiankulutuksen se toimi halutusti jos asukas kulutti energiaa keskimääräistä enemmän, mutta sai aikaan energian lisäämistä niissä talouksissa, jotka kuluttivat energiaa keskimääräistä vähemmän. Kun viestiin lisättiin sosiaalista normia kuvaava elementti; hymynaama kuvaamaan hyväksyntää tai surullinen hymiö kuvaamaan paheksuntaa, bumerangivaikutus pystyttiin kumoamaan. (Schultz ym. 2007, 432-433.)

Sosiaalista normia voitaisiin käyttää hyödyksi tuuppauksessa, jossa henkilölle kerrottaisiin, että seteleiden käyttö on sosiaalinen normi eli suurin osa muista henkilöistä toimii niin. Tuupaus olisi esimerkiksi seteleiden mukana tuleva tieto, että ”70-80 % laurealaisista käyttää setelit liikuntaan”. Tämän tuuppauksen ongelmana on se, että ei voida todistettusti sanoa, että tilanne on näin.

Sosiaalista normia voitaisiin ilmaista myös sillä, että henkilölle annettaisiin ohjeellinen viesti hänen toiminnastaan: ”Aikuinen ihminen tarvitsee x määrän liikuntaa viikossa. Liikut kyselyn perusteella liian vähän”. Tässä yhdistyisi myös palautteen antaminen henkilön omasta toiminnasta, jolla voitaisiin pyrkiä vaikuttamaan nykyhetken hyötyjen ylipainottamiseen, josta johtuen liikunnan hyötyä ei nähdä tässä hetkessä. Thaler & Sunsteinin mukaan yksi valinta-arkkitehtuurin hyvä periaate on antaa palautetta. Tämä on paras tapa parantaa ihmisten suoritusta. Hyvä toimenpide kertoo ihmisille milloin he toimivat oikein ja milloin he tekevät virheitä. (Thaler & Sunstein 2009, 99.) Kyseinen ohjeellinen viesti ei kuitenkaan tutkimuksen ulkopuolella olisi käyttökelpoinen tuupaus, koska se perustuu alkukyselyssä saatuun tietoon henkilön liikunnallisuudesta.

7.2 Sitoutuminen

Ihmiset pyrkivät toimimaan julkisten lupautensa ja sitoumustensa mukaan, koska toimimalla niin voimme tuntea olomme hyväksi itsestämme. (Blumenthal-Barby & Burroughs 2012, 7). Sitoutumisella voidaan pyrkiä ratkaisemaan hyperbolisen diskonttauksen vaikutusta eli sitä, että tulevaisuuden menetykset ja saavutukset nähdään aina vähemmän tärkeinä kuin tässä hetkessä tapahtuvat. Sitoutumisen käyttäminen seteleiden vastaanotossa olisi helppoa, sillä henkilön pitää allekirjoittaa setelit joka tapauksessa vastaanottaessaan ne. Päätöksentekoprosessia määrittäessä havaittiin, että seteleitä käytettiin suunnitelmallisesti ja spontaanisti. Sitoutumisen käyttäminen tuuppauksena voisi edistää myös suunnitelmallisuutta seteleiden käytössä. Sitoutumisen hyödyntäminen tuuppauksessa voisi olla esimerkiksi oheinen sitoutumisteksti seteleiden mukana:

Rastita vaihtoehto ja allekirjoita:

- Kyllä, käytän setelit liikuntaan
- En käytä seteleitä liikuntaan vaan kulttuuriin

➔ allekirjoitus

Tähän voisi yhdistää myös mahdollisesti sen, että henkilö sitoutuisi lisäämään liikkumista. On kuitenkin huomioitava, että sitoutuminen liikunnan lisäämiseen ei välttämättä tarkoita sitä, että setelit käytetään liikuntaan. Henkilö voi tarkoittaa liikunnan lisäämisellä myös niin sanottua ilmaista kuntoliikuntaa.

7.3 Oletusvalinnan hyödyntäminen

Status quo- heuristiikka on yksi tappiokammon ilmentymä, jossa yksilöllä on vahva tarve pitäytyä nykytilassa, koska muutoksen haitat vaikuttavat suuremmilta kuin sen hyödyt (Kahneman, Knetsch & Thaler 1991, 197-198.) Yksilö haluaa pitäytyä nykytilassa vaikka olosuhteiden muutos voisi tarjota parempia vaihtoehtoja (Ly ym. 2013, 17).

Status quo:n seurauksena ihmisillä on taipumus toimia oletusvalintojen mukaan eli niin sanottu mennä virran mukana. Oletusvalintoja voidaan käyttää Status quo:n taklaamisessa. Terveystta, hyvinvointia ja rahaa säästäviä vaihtoehtoja voidaan siis asettaa oletusvalinnoiksi, jolloin toisenlaisen vaihtoehdon haluavien täytyy tietoisesti valita toisin eli poiketa oletusvalinnasta. (Blumenthal-Barby & Burroughs 2012, 2-3.)

Ihmiset pitävät Status quo -heuristiikan mukaan oletusvalinnoissa, joten tuuppauksena voitaisiin pitää sitä, että henkilöstölle tarjottaisiin oletusvalintana liikuntaseteleitä, mutta halutessaan he voisivat vaihtaa oletusvalinnan liikuntaseteleistä kulttuuriseteleihin. Jos aktiivista

valintaa ei tekisi, henkilö saisi liikuntaseteleitä. Tämän tutkimuksen kohdalla ei tätä tuoppausta voi hyödyntää, sillä tutkimuksessa käytettävät setelit ovat liikunta- ja kulttuuriseteleitä, joissa molemmat käyttökohteet ovat mahdollisia. Tästä syystä tutkimuksessa ei voida testata kuinka valmis valinta setelin käyttökohteen osalta vaikuttaisi henkilöstön seteleiden käyttöön.

7.4 Valintamahdollisuuksien helpottaminen

Ihmiset kartoittavat vaihtoehtoja valintaa tehdessään. Hyvä valinta-arkkitehtuuri auttaa ihmisiä parantamaan heidän kykyään kartoittaa valintavaihtoehtoja ja sitä kautta tekemään parhaan valinnan hyvinvointinsa näkökulmasta. Ihmiset myös suosivat valintoja, joiden eteen tarvitsee nähdä vähiten vaivaa. Tästä syystä suurin osa ihmisistä pitäytyy oletusvalinnoissa eli valinnoissa, jotka pysyvät, jos ei aktiivisesti valitse toisin. (Thaler & Sunstein 2009, 93, 100-101.)

Tuuppauksena voi toimia henkilölle valmiiksi osoitettu vaihtoehto siitä mihin setelit voi käyttää. Esimerkiksi kartta läheiseen urheilupaikkaan tai yksityiskohtainen tieto kuntosalin kuukausihinnasta seteleillä maksettaessa voi antaa valmiin helpon vaihtoehtoon käytölle. Tuoppaus ottaisi huomioon sen, että valinta voi olla henkilölle monimutkainen, kun vaihtoehtoja on paljon ja henkilö ei välttämättä tiedä mihin setelit käyvät. Tätä oletusta vahvistaa se, että setelit käytetään usein kohteisiin, joihin niitä on aina ennenkin käytetty. Tässä tuuppauksessa haasteena kuitenkin on se, että tutkimukseen osallistuvat henkilöt asuvat hyvin eri puolilla Uuttamaata ja myös työskentelevät Laurean eri kampuksilla, joten yhtä kaikille tasavertaista ja yhtä sopivaa liikuntaehdotusta on vaikea valita.

7.5 Voittojen korostaminen

Koska seteleitä jaetaan vain 100 eurolla vuodessa, ei voida olettaa, että sillä summalla voitaisiin tukea henkilön koko vuoden liikkumista. Voidaan siis ajatella, että seteleillä halutaan rohkaista kokeilemaan jotain uutta lajia tai ylipäätään liikkumaan seteleiden avulla. Sitä kautta henkilö voi innostua uudesta lajista tai liikkumisesta yleensä ja rohkaistua käyttämään omaa rahaa ja aikaa liikkumiseen. Haastatteluissa nousi esille, että liikunnan harrastamisen esteenä voi olla vaikeus aloittaa liikkuminen tauon jälkeen. Setelit voivat toimia kannustimena aloittaa liikunnan harrastaminen vaikka siitä olisi ollut taukoa.

Tappiokammon vähentämiseksi voidaan pyrkiä tuomaan esille sitä kuinka seteleiden käyttöön ei liity samanlaista riskiä kuin silloin kun maksetaan omalla rahalla. Tuuppauksella voidaan myös korostaa rahallisen menetyksen vähyyttä ja sitä kautta vähentää sen tuottamaa henkistä kipua. Voittoja voitaisiin korostaa esimerkiksi jollain seuraavista viesteistä: ”Seteleillä voit

kokeilla uutta urheilulajia ilman riskiä omien rahojen menetyksestä” tai ”Tällä liikuntasetelillä pääset uimahalliin vain 0,5 eurolla” tai ”Näillä kolmella liikuntasetelillä 3 uimahallikäyntiä maksavat sinulle vain 1,50 euroa”. Tuuppaus voisi toimia paremmin jos olisi mahdollista käyttää esimerkiksi kalliimpaa kohdetta kuin uimahallimaksu, joka ei luultavasti tunnu kovin kalliilta investoinnilta ihmisestä. Tutkimuksessa on käytössä kuitenkin ainoastaan kolme 5 euron seteliä.

7.6 Mentaaliset tilit valinnan kehystyksessä

Seteleiden käytön päätösprosessin määrittämisessä isoimmaksi pullonkaulaksi sille, että seteleitä ei käytetä liikuntaan, nähdään olevan vaihe, jossa henkilö arvioi omat tarpeensa. Tämä vaihe sijaitsee myös päätöksentekoprosessin alkuvaiheessa. Henkilö saattaa mieltää setelit enemmän oman sosiaalisen hauskanpidon mahdollistajana kuin työantajan tarjoamana työhyvinvoinnin edistäjänä. Tässä vaiheessa päätösprosessia voidaan vaikuttaa siihen, kumpaan toimintaan tai mentaaliseen tiliin eli kulttuurin tiliin vai liikunnan tiliin henkilö kohdentaa seteleiden kulutuksen.

Seteleiden käytölle voidaan luoda tavoite, joka aktivoi halutun mentaalisen tilin käyttöä. Tuuppauksella pyritään aktivoida ennen kaikkea liikunnan mentaalista tiliä. Tämän lisäksi tuuppauksessa hyödynnetään työkyvyn ylläpidon mentaalista tiliä. Tuuppaukseksi päätettiin personoitu käsikirjoitettu post it -lappu, joka oli kiinnitetty henkilölle lähetettyjen seteleiden päälle. Post it- lappuun oli kirjoitettu käsin teksti ”Liikunnan iloa 'koehenkilön etunimi'! T. Hanna HR-palvelut”.

Erilaisten viestien vaikutusta henkilön halukkuuteen täyttää kysely on tutkittu. Ne jotka saivat kyselyn, jossa oli mukana ainoastaan saatekirje, vastasivat kyselyyn 36 %:sti. 48 % täytti kyselyn, kun etusivulla oli käsikirjoitettu viesti ja 76 % kun kyselyn päällä oli käsikirjoitettu post it-lappu. (Garner 2005, 230-235.) Personoidun viestin käyttöä on myös tutkittu. Behavioral Insights Team on testannut lisääkö personoitujen viestien käyttö sakkojen maksuhalukkuutta. Suurin vaikutus oli henkilölle sakkojen mukana lähetetyllä viestillä, jossa oli henkilön oma nimi ja velan määrä. Toisessa kokeessa selvitettiin, että ihmiset maksoivat todennäköisimmin myöhästymismaksunsa, kun heille lähetettiin tekstiviesti, jossa oli heidän oma nimi. Tämän myötä myöhästymismaksujen maksu lisääntyi 30 %:lla. (Egan.)

Lappuun kirjoitetulla lauseella ”Liikunnan iloa x!” viitataan, että seteleiden käytön tavoitteena on liikkua ja eli pyritään kehystyksellä aktivoimaan liikunnan mentaalinen tili. Ihmisen oman nimen kirjoittaminen, käsin kirjoitettu viesti eli viestin personointi ja HR- henkilön allekirjoitus vahvistavat myös ajatusta siitä, että setelit on tarkoitettu hänelle henkilökohtaisesti ja ne ovat työnantajalta. Tämän oletetaan suuntaavan seteleiden käytön työkyvyn ylläpidon

tilille. Tuuppauksen testauksen hypoteesina on, että kun viestillä aktivoidaan seteleiden kahta mentaalista tiliä eli liikunnan tiliä ja työhyvinvoinnin edistämisen tiliä, käyttää henkilö setelit liikuntaan ja oman työhyvinvointinsa edistämiseen.

8 Tuuppauksen testaus

Tuuppaus- toimenpiteiden kehittämisprosessin neljännessä vaiheessa priorisoidaan tuuppaus- toimenpiteet. Yhtenä merkittävänä priorisoinnin tekijänä on tuuppaus- toimenpiteiden toteutuksen kustannukset (Ly Ym. 2013, 19-20). Edellisessä luvussa pohdittiin eri tuuppausvaihtoehtoja ja esiteltiin tässä tutkimuksessa hylätyt ideat ja perustelut hylkäykselle sekä valittu tuuppaus. Osana tuuppauksen kehittämisprosessin neljättä vaihetta arvioidaan toimenpiteen tehokkuutta ja dokumentoidaan se (Ly Ym. 2013, 19-20). Tässä luvussa kerrotaan kuinka valittu tuuppaus-toimenpide toteutettiin ja testattiin. Loppukyselyn tulosten esittelyn myötä myös arvioidaan tuuppauksen onnistumista.

8.1 Tuuppauksen toteutus

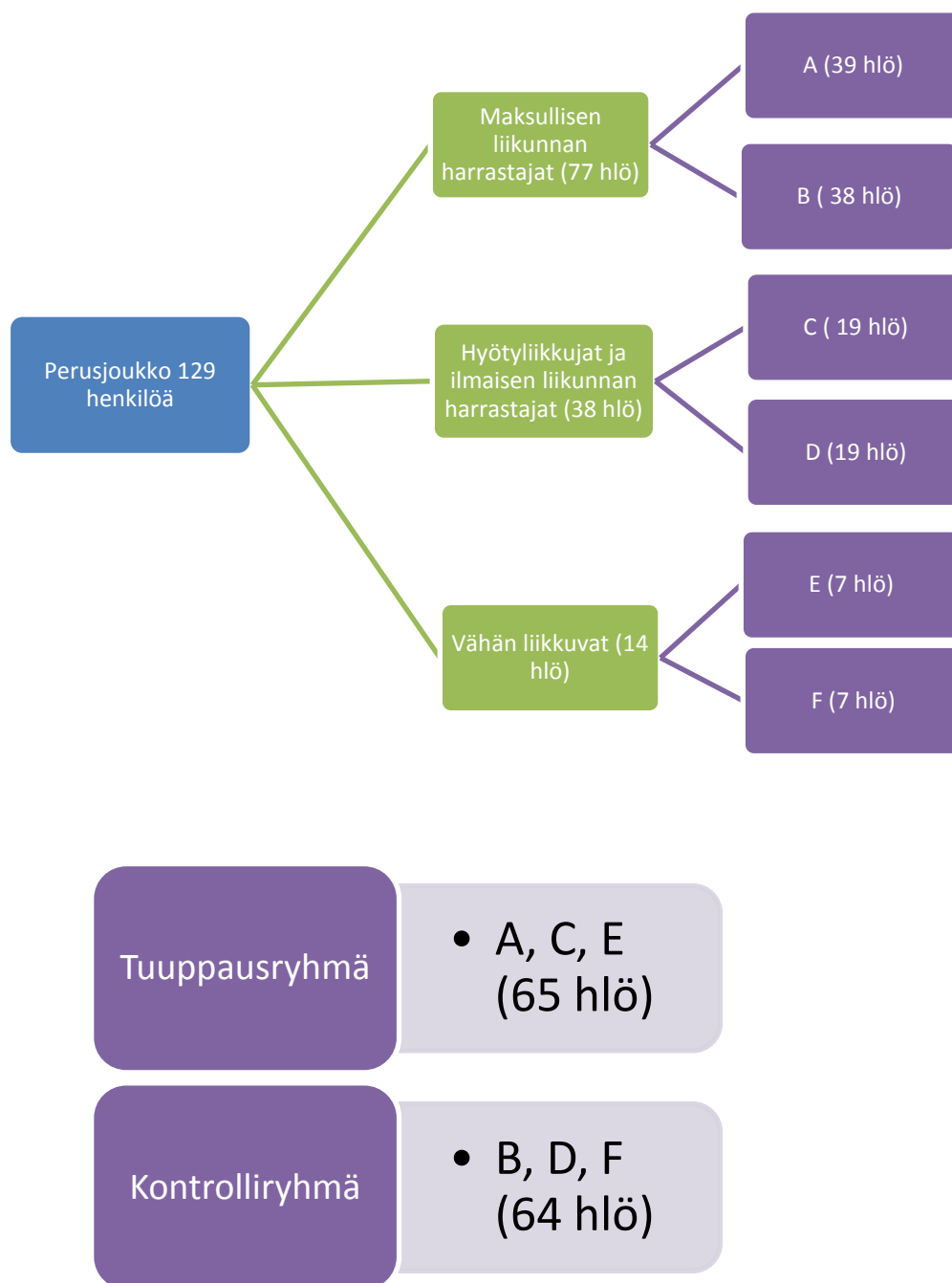
Kehitettyä tuuppaus- toimenpidettä testattiin vertailukokeella. Tämän avulla oli mahdollisuus testata tuuppaus-toimenpiteen toimivuutta ja ehdottaa kehittämis ehdotuksia siihen testauksen perusteella. Alkuperäinen ajatus oli toteuttaa satunnaistettu vertailukoe (RCT, randomized controlled trials), jonka avulla on myös mahdollista todentaa, että tapahtunut muutos käyttäytymisessä ei johdu vain jostain muusta olosuhteen muutoksesta. Satunnaistetussa vertailukokeessa valitaan satunnaisesti toimenpiteen kohderyhmästä kaksi joukkoa, joista toiselle sovelletaan tuuppaustoimenpidettä ja toiselle eli kontrolliryhmälle ei. Kahden ryhmän käytöksen lopputuloksen vertailulla voidaan todeta onko tuuppaustoimenpiteellä ollut vaikutusta eli onko käytös muuttunut toivottuun suuntaan. (Haynes ym. 2012, 8-9.)

Vertailukoe toteutettiin liikunta- ja kulttuuriseteleillä. Vertailukokeen perusjoukkona olivat kyselyyn vastanneet henkilöstön jäsenet, jotka kutsuttiin osallistumaan vapaaehtoisesti tutkimuskokeeseen. Tutkimuksen kyselyyn vastanneista 131 antoi sähköpostiosoitteensa kyselyn lopussa, jolla he antoivat suostumuksen kutsun lähettämiseen. Näistä henkilöistä 129 suostui tutkimuskoekutsun lähetyksen jälkeen kokeeseen osallistumiseen.

Vertailukokeeseen ilmoittautuneista oli alustavasti tarkoitus muodostaa satunnaisesti kaksi joukkoa, yksi ryhmä johon tuuppausta sovelletaan ja toinen ryhmä joka toimii kontrolliryhmänä. Koska vertailukokeen perusjoukko oli suhteellisen pieni, jouduttiin luopumaan yksinkertaisesta satunnaistamisesta. Tutkimuksessa tehtiin satunnaistettu vertailukoe, mutta osittella otannalla. Jos henkilöiden määrä joukoissa olisi ollut riittävän suuri, olisi voitu olettaa,

että koejoukoissa olisi ollut liikunnallisesti heterogeeninen joukko henkilöitä tutkimuksen luotettavuuden takaamiseksi. Nyt kuitenkin päädyttiin jakamaan kokeeseen osallistujat kolmeen eri joukkoon liikunnallisuuden mukaan. Tämä johtuen siitä, että jo valmiiksi liikuntaa paljon harrastavat käyttäisivät setelit suuremmalla todennäköisyydellä liikuntaan kuin henkilöt, jotka eivät liiku. Tämä hypoteesi pystyttiin tekemään tutkimuskyselyn tulosten perusteella, josta nähtiin, että liikunnallisuus ja seteleiden käyttö liikuntaan korreloivat keskenään.

Tutkimuskyselyn tulosten perusteella perusjoukko jaettiin kolmeen ryhmään; maksullista kuntoliikuntaa paljon harrastaviin, paljon hyötyliikuntaa ja ilmaista kuntoliikuntaa harrastaviin sekä vähän liikkuviin. Ilmaisella liikunnalla tarkoitetaan esimerkiksi pyöräilyä tai lenkkeilyä. Maksullista liikunnan harrastamista priorisoitiin joukkoon ryhmittelyssä ilmaisen ja hyötyliikunnan kesken. Oletuksena oli, että enemmän maksullista liikuntaa harrastavat käyttäisivät setelit enemmän liikuntaan, koska seteleitä voi käyttää maksuvälineenä ainoastaan maksulliseen liikuntaan. Hyöty- ja ilmainen liikunta yhdistettiin samaan ryhmään samasta syystä. Nämä kolme ryhmää jaettiin satunnaisesti kahteen alaryhmään ja lopulliset tuuppausryhmä ja kontrolliryhmä muodostettiin kuvion 14 mukaan. Perusjoukosta otettiin siis ositettu otanta, joista tehtiin osissa yksinkertainen satunnaistaminen.



Kuvio 14: Vertailukoeryhmien muodostus perusjoukosta

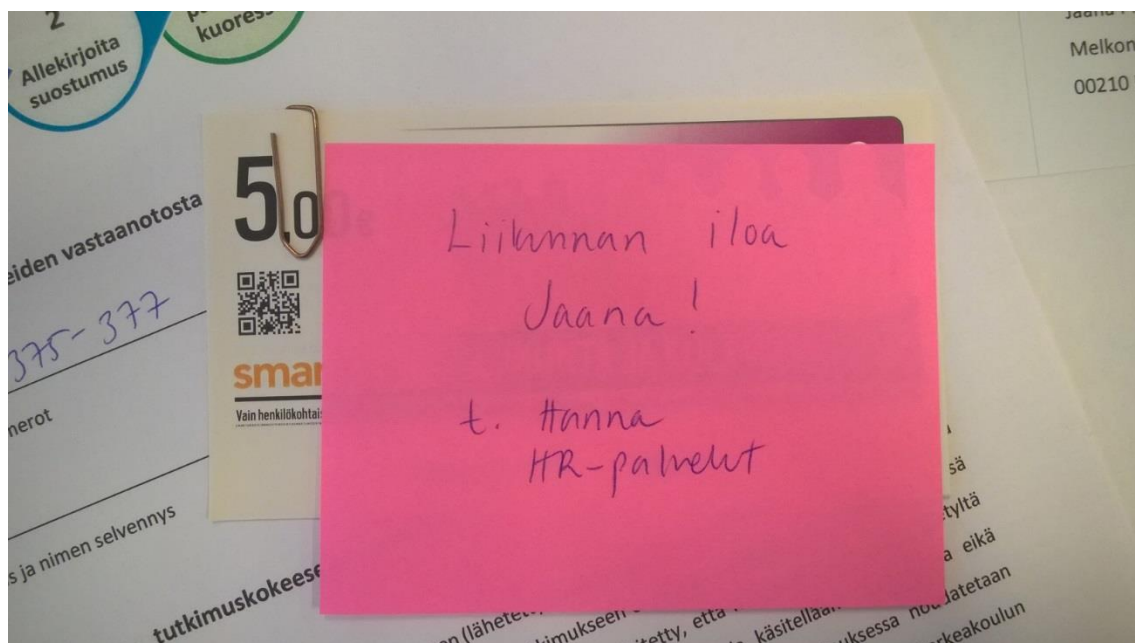
Tutkimuksen kohdeorganisaatio Laurea antoi henkilöstölle hankittuja ylimääräisiä seteleitä tutkimuksen käyttöön, joiden määrä rajasi lähtökohtaisesti interventioon otettavien henkilöiden määrää. Kaikki tutkimuskyselyyn osallistuvista, jotka ilmoittautuivat vertailukokeeseen, voitiin kuitenkin ottaa vertailukokeeseen mukaan. Oletettavaa myös oli, että vertailukokeeseen ei saataisi kovin suurta määrää ihmisiä, sillä tutkimus oli kohdennettu ainoastaan Laurean henkilöstöön.

Molemmille ryhmille jaettiin kolme kappaletta viiden euron liikunta- ja kulttuuriseteleitä osana vertailukoetta. Tutkimuskokeessa jaettavien seteleiden yhteissumma henkilöä kohden oli yhteensä 20 euroa, joka on verottajan ohjeen mukaan enimmäissumma, jonka saa tutkimuskokeessa henkilölle jakaa verottomasti. Tämä haluttiin ottaa huomioon, jottei tutkimukseen osallistumisesta aiheudu osallistujille verotuksellisia seuraamuksia.

Tuoppausryhmälle sovellettiin kehitettyä tuoppausta seteleiden jaon yhteydessä ja kontrolliryhmälle ei. Setelit lähetettiin koehenkilöiden kotiosoiteisiin. Tuoppauksen tarkoituksena ei ole vaikuttaa päätösprosessin ensimmäiseen vaiheeseen eli siihen, että henkilö hakee hänelle tarkoitetut setelit. Tästä syystä seteleiden lähetys henkilöille suoraan on perusteltua, vaikka henkilöstön on normaalisti noudettava setelit itse ja tämän osalta kokeessa poikettiin autenttisesta tilanteesta. Seteleiden lähetyksellä haluttiin helpottaa kokeen toteutusta osallistujille ja säästää aikaa. Koeosuudessa käytettävät setelit olivat voimassa vuoden 2016 loppuun, joten seteleiden käyttövaihetta ei haluttu jättää liian lähelle loppuvuotta, jolla olisi voinut olla vaikutusta seteleiden käyttöön.

Koehenkilöt saivat seteleiden mukana kirjeen, johon oli kuvattu tutkimusprosessi visuaalisesti. Kirjeessä olivat myös allekirjoitusosiot seteleiden vastaanotosta sekä suostumuksesta tutkimukseen osallistumisessa. Kirjeet olivat identtiset molemmille ryhmille eikä siitä käynyt ilmi kuuluiko henkilö tuoppausryhmään vai kontrolliryhmään. Kirje on liitteenä 5. Kirjeessä ei myöskään mainittu mitään tuoppauksesta. Tutkimukseen osallistuvat henkilöt eivät siis tiedäneet, että tutkimuksessa testataan tuoppausta eivätkä sitä, että osalle tutkimukseen osallistuvista henkilöistä ei sovellettu tuoppausta. Tuoppauksesta ei kerrottu, koska ei haluttu, että sillä olisi vaikutusta henkilöiden käyttäytymiseen tutkimuksessa. On siis huomioitava, että tutkimuksen luonteen vuoksi kaikkia yksityiskohtia tutkimuksen kulusta ei kerrottu tutkimukseen osallistujille.

Toteutettu tuoppaus tuoppausryhmälle oli post it- lappu, joka oli kiinnitetty seteleiden päälle. Post it- lappuun oli kirjoitettu käsin teksti ”Liikunnan iloa ’koehenkilön etunimi’! T. Hanna HR-palvelut”. Kuviossa 15 on kuva tuoppauksena käytetystä post it- lappuviestistä. Kontrolliryhmän kohdalla kirjeen liitteenä olivat pelkät setelit ilman post it- lappuviestiä. Liitteessä 6 on kuvattuna tuoppausryhmälle lähetetty materiaali kokonaisuudessaan.



Kuvio 15: Tuuppauksena käytetty post it- lappuviesti

Tuuppauksen kehittämisessä yhtenä huomioitavana näkökulmana on toimenpiteen eettisyyden tarkastelu. Tuuppaus- toimenpiteen kehittämisessä keskeistä on se, että vaikka ihmisen käyttökseen pyritään vaikuttamaan, sillä ei vaikuteta heidän valintamahdollisuuksiin tai taloudellisiin kannustimiin (Thaler & Sunstein, 2009, 6). Toisin sanoen ihmisen on päätöstilanteessa voitava valita myös toisin niin halutessaan, eikä tästä valinnasta saa koitua hänelle taloudellista menetystä. Tuuppausryhmä, joka oli tutkimuskokeessa tuuppaus- toimenpiteen kohteena, sai edelleen vapaasti valita käyttökohteen seteleille, eikä siitä koitunut heille taloudellista menetystä.

Koehenkilöille annettiin seitsemän viikkoa seteleiden käyttöön, jonka jälkeen heille lähetettiin kysely, jolla kartoitettiin mihin he ovat käyttäneet setelit ja miten liikkuneet tutkimuskokeen aikana. Tutkimuksesta oli kuitenkin mahdollista jättäytyä pois prosessin missä vaiheessa tahansa, eikä seteleiden vastaanotto velvoittanut loppukyselyyn vastaamiseen. Koeosuudessa käytettävät setelit voimassaoloajan toivottiin vaikuttavan koehenkilöiden halukkuuteen käyttää setelit ennen käyttökyselyä. Kokeen osallistuville luvattiin myös yksi seteli sen jälkeen, kun he ovat vastanneet loppukyselyyn. Tällä pyrittiin sitouttamaan koehenkilöt osallistumaan kokeeseen loppuun saakka. Niin sanottu palkintoseteli kokeen lopussa on voimassa vuoden 2017 loppuun saakka.

8.2 Loppukyselyn tulokset

Tuuppausryhmän ja kontrolliryhmän koehenkilöille lähetettiin viikolla 52 loppukysely, jolla kartoitettiin mihin koehenkilöt ovat käyttäneet setelit ja miten paljon he ovat liikkuneet tutkimuskokeen aikana. Loppukyselylomake on liitteenä 3.

Kahden tutkimusjoukon tuloksia analysoimalla ja vertailemalla voidaan arvioida onko kehitetty tuuppaus ollut tehokas eli onko sillä ollut vaikutusta siihen, että henkilöt ovat käyttäneet setelit liikkumiseen. Voidaan myös tarkastella onko tuuppaus vaikuttanut henkilöiden liikuntatottumuksiin yleensä tutkimuskokeen aikana eli onko tuuppaus lisännyt henkilöiden liikumista. Kyselyssä toistettiin samat liikuntatottumuksiin liittyvät kysymykset kuin tutkimuksen alkukyselyssä. Loppukyselyssä vastaajia pyydettiin tarkastelemaan koeosuuden ajanjaksoa vastatessaan liikkumisen määrään. Alkukyselyn ja loppukyselyn liikuntatottumuksien vastauksia vertailemalla voidaan nähdä onko muutosta tapahtunut tutkimusryhmissä.

Loppukyselyn vastausaikaa oli 9.1.2017 saakka, koska seteleitä oli voimassaolon osalta mahdollista käyttää vuoden 2016 loppuun saakka. Vuoden vaihteeseen ajoittuu myös lomakausi, joten haluttiin varmistaa, että mahdollisimman moni vastaa kyselyyn. Loppukyselyyn vastasi 122 henkilöä eli vain seitsemän henkilöä ei osallistunut tutkimuskokeeseen loppuun saakka. Näistä seitsemästä yksi henkilö vaihtoi työnantajaa kesken tutkimuskokeen, joten hän jäi pois tutkimuksesta. Kuusi henkilöä ei jättäytynyt pois tutkimuksesta, mutta eivät vastanneet loppukyselyyn. Tutkimuksen lopullinen osallistumisprosentti koeosuuteen ilmoittautuneista oli 94,6 %. Alkukyselyyn vastanneista 79,7 % osallistui tutkimuskokeeseen loppuun saakka.

Tuuppausryhmästä (65 henkilöä) 62 vastasi loppukyselyyn. Kontrolliryhmästä (64 henkilöä) 60 henkilöä vastasi loppukyselyyn. Ryhmät ovat siis suhteellisen tasaiset vastaamatta jättäneistä huolimatta, joka antaa luotettavat lähtökohdat ryhmien vertailulle.

Kyselyssä pyydettiin henkilöitä kertomaan mihin he olivat käyttäneet seteleitä tutkimuksen aikana. Tutkimuksessa ei kysytty ainoastaan tutkimuksessa lähetetyistä seteleistä, sillä on otettava huomioon, että henkilöt ovat voineet käyttää ajanjaksolla kokeessa jaettujen kolmen setelin lisäksi myös muita liikunta- ja kulttuuriseteleitä, jos heillä on ollut vielä käytettävissä aiemmin Laurean jakamia seteleitä. Niiden henkilöiden osalta, jotka olivat käyttäneet seteleitä kolmen setelin lisäksi, jakautuminen liikunnan ja kulttuurin välillä laskettiin suhteessa käytettyjen seteleiden kokonaismäärään.

Tuuppausryhmässä (n=62) 39,5 % seteleistä käytettiin kulttuuriin ja 60,5 % liikuntaan. Kontrolliryhmässä (n=60) 31,7 % seteleistä käytettiin kulttuuriin ja 68,3 % liikuntaan.

Ryhmät	Tuuppausryhmä	Kontrolliryhmä	Erotus (tuuppaus-kontrolli)
Liikuntaan, kpl	104	110	- 6
Liikuntaan, %	60,5	68,3	-7,8
Kulttuuriin, kpl	68	51	17
Kulttuuriin, %	39,5	31,7	7,8
Yhteensä seteleitä, kpl	172	161	11

Taulukko 5: Tutkimuskokeessa käytettyjen seteleiden jakautuminen liikuntaan ja kulttuuriin

Group Statistics					
	Ryhmä	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Kuinka monta seteliä on käyttänyt kulttuuriin	Nudge	62	1,10	1,302	,165
	Kontrolli	60	,85	1,300	,168
Kuinka monta seteliä on käyttänyt liikuntaan	Nudge	62	1,68	1,364	,173
	Kontrolli	60	1,83	1,416	,183

Independent Samples Test										
		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
Kuinka monta seteliä on käyttänyt kulttuuriin	Equal variances assumed	,303	,583	1,048	120	,297	,247	,236	-,220	,713
	Equal variances not assumed			1,048	119,884	,297	,247	,236	-,220	,713
Kuinka monta seteliä on käyttänyt liikuntaan	Equal variances assumed	,274	,601	-,619	120	,537	-,156	,252	-,654	,343
	Equal variances not assumed			-,619	119,409	,537	-,156	,252	-,655	,343

Taulukko 6: Seteleidenkäytön tilastollinen merkitsevyys tutkimusryhmien välillä

Ryhmien seteleidenkäytön keskiarvoja vertaamalla voidaan tarkastella onko ryhmien välillä tilastollista eroa. Kahden riippumattoman otoksen t-testillä on analysoitu ovatko erot ryhmien välillä tilastollisesti merkitseviä. Kulttuuriin kohdennettujen seteleiden keskiarvon ero on 0,247 ja liikuntaan kohdennettujen osalta -0,156. Tuuppausryhmän liikuntaan käytettyjen seteleiden keskiarvo on siis 0,156 pienempi kuin kontrolliryhmän. P-arvo on kulttuurin kohdalla 0,297 ja liikunnan 0,537 joten kummankaan keskiarvon kohdalla ei voida sanoa olevan tilastollisesti merkitsevää eroa (p-arvo yli 0,05) tuuppaus- ja kontrolliryhmien välillä.

Tutkimuksessa haluttiin myös selvittää onko tuuppaukselle ollut vaikutusta liikunnan harrastamiseen yleensä tutkimuskokeen aikana. Tämä voidaan tehdä vertailemalla tuuppausryhmän liikunnallisuuden eroa alkukyselyn ja loppukyselyn välillä. Tämä tehdään vertailemalla liikunnallisuutta määrittävien muuttujien keskiarvoja kahden riippuvan otoksen t-testillä.

Tuuppausryhmän liikunnallisuutta mittaavien muuttujien (hyötyliikunta, ilmainen kuntoliikunta ja maksullinen kuntoliikunta) t-testin tulokset näkyvät alla olevissa taulukoissa.

Paired Samples Statistics

		Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1	Kuinka monta minuuttia kävelet tai pyöräilet päivittäin hyötyliikuntana?	2,26	62	,828	,105
	Kuinka monta minuuttia olet kävellyt tai pyöräillyt päivittäin hyötyliikuntana?	2,37	62	,854	,108
Pair 2	Kuinka usein harrastat ilmaista kuntoliikuntaa?	4,31	62	1,018	,129
	Kuinka usein olet harrastanut ilmaista kuntoliikuntaa?	3,98	62	1,373	,174
Pair 3	Kuinka usein harrastat maksullista kuntoliikuntaa?	3,60	62	1,078	,137
	Kuinka usein olet harrastanut maksullista kuntoliikuntaa?	3,31	62	1,288	,164

Paired Samples Correlations

		N	Correlation	Sig.
Pair 1	Kuinka monta minuuttia kävelet tai pyöräilet päivittäin hyötyliikuntana? & Kuinka monta minuuttia olet kävellyt tai pyöräillyt päivittäin hyötyliikuntana?	62	,465	,000
Pair 2	Kuinka usein harrastat ilmaista kuntoliikuntaa? & Kuinka usein olet harrastanut ilmaista kuntoliikuntaa?	62	,520	,000
Pair 3	Kuinka usein harrastat maksullista kuntoliikuntaa? & Kuinka usein olet harrastanut maksullista kuntoliikuntaa?	62	,574	,000

Paired Samples Test									
		Paired Differences					t	df	Sig. (2-tailed)
		Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
					Lower	Upper			
Pair 1	Kuinka monta minuuttia kävelet tai pyöräilet päivittäin hyötyliikuntana? - Kuinka monta minuuttia olet kävellyt tai pyöräillyt päivittäin hyötyliikuntana?	-,113	,870	,111	-,334	,108	-1,021	61	,311
Pair 2	Kuinka usein harrastat ilmaista kuntoliikuntaa? - Kuinka usein olet harrastanut ilmaista kuntoliikuntaa?	,323	1,212	,154	,015	,630	2,096	61	,040
Pair 3	Kuinka usein harrastat maksullista kuntoliikuntaa? - Kuinka usein olet harrastanut maksullista kuntoliikuntaa?	,290	1,107	,141	,009	,571	2,065	61	,043

Taulukko 7: Tuuppausryhmän liikunnallisuutta mittaavien muuttujien riippuvan otoksen t-testin tulokset

Tuloksista voidaan nähdä että p-arvoina merkitseviä (p-arvo on alle 0,050) ovat ilmaisen kuntoliikunnan (p=0,04) ja maksullisen kuntoliikunnan (p=0,043) keskiarvojen erot. Ilmainen kuntoliikunnan keskiarvojen ero ennen ja jälkeen kokeen on 0,323 ja maksullisen kuntoliikunnan 0,290 ja nämä ovat tilastollisesti merkitseviä. Eli tuuppauksen vaikutus ilmaista kuntoliikunnasta ja maksullista kuntoliikunnasta vähentävänä on tilastollisesti merkitsevä.

Tuuppausryhmän liikunnallisuuden muutoksen tuloksia halutaan verrata myös kontrolliryhmään. Kontrolliryhmän liikunnallisuuden muutosta alku- ja loppukyselyn välillä on analysoitu myös kahden riippuvan otoksen t-testillä.

Paired Samples Statistics

		Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1	Kuinka monta minuuttia kävelet tai pyöräilet päivittäin hyötyliikuntana?	2,48	60	,930	,120
	Kuinka monta minuuttia olet kävellyt tai pyöräillyt päivittäin hyötyliikuntana?	2,28	60	,904	,117
Pair 2	Kuinka usein harrastat ilmaista kuntoliikuntaa?	4,08	60	1,109	,143
	Kuinka usein olet harrastanut ilmaista kuntoliikuntaa?	3,78	60	1,367	,176
Pair 3	Kuinka usein harrastat maksullista kuntoliikuntaa?	3,60	60	1,123	,145
	Kuinka usein olet harrastanut maksullista kuntoliikuntaa?	3,48	60	1,308	,169

Paired Samples Correlations

		N	Correlation	Sig.
Pair 1	Kuinka monta minuuttia kävelet tai pyöräilet päivittäin hyötyliikuntana? & Kuinka monta minuuttia olet kävellyt tai pyöräillyt päivittäin hyötyliikuntana?	60	,500	,000
Pair 2	Kuinka usein harrastat ilmaista kuntoliikuntaa? & Kuinka usein olet harrastanut ilmaista kuntoliikuntaa?	60	,269	,037
Pair 3	Kuinka usein harrastat maksullista kuntoliikuntaa? & Kuinka usein olet harrastanut maksullista kuntoliikuntaa?	60	,618	,000

Paired Samples Test									
		Paired Differences				t	df	Sig. (2-tailed)	
		Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
					Lower				Upper
Pair 1	Kuinka monta minuuttia kävelet tai pyöräilet päivittäin hyötyliikuntana? - Kuinka monta minuuttia olet kävellyt tai pyöräillyt päivittäin hyötyliikuntana?	,200	,917	,118	-,037	,437	1,690	59	,096
Pair 2	Kuinka usein harrastat ilmaista kuntoliikuntaa? - Kuinka usein olet harrastanut ilmaista kuntoliikuntaa?	,300	1,510	,195	-,090	,690	1,539	59	,129
Pair 3	Kuinka usein harrastat maksullista kuntoliikuntaa? - Kuinka usein olet harrastanut maksullista kuntoliikuntaa?	,117	1,075	,139	-,161	,394	,841	59	,404

Taulukko 8: Kontrolliryhmän liikunnallisuutta mittaavien muuttujien riippuvan otoksen t-testin tulokset

Kontrolliryhmän muuttujien keskiarvojen eroja ei voida pitää tilastollisesti merkitsevinä, sillä kaikki muuttujat saavat p-arvona yli 0,05.

Tutkimuksen alkukyselyssä väittämän ”Aion lisätä liikunnan harrastamista jollain tavoin” kanssa 21 % (n=32) oli täysin samaa mieltä ja 48 % (n= 73) jokseenkin samaa mieltä. Aikomusta liikunnan lisäämiseen siis oli suurella osalla kyselyyn vastanneista. Koko tutkimusryhmän liikunnallisuutta mittaavien muuttujien keskiarvojen eroja tarkastelemalla voidaan arvioida onko liikunnan lisäämistä aikomuksen mukaisesti tapahtunut. Riippuvan otoksen t-testin perusteella nähdään, että ilmaista kuntoliikuntaa ja kuntoliikuntaa mittaavan muuttujan keskiarvojen ero on tilastollisesti merkitsevä (p-arvo suurempi kuin 0,05). Näiden muuttujien keskiarvoissa tapahtui laskua eli aikomuksesta huolimatta ilmaista kuntoliikuntaa ja maksullista kuntoliikuntaa ei lisätty tutkimuksen aikana.

Paired Samples Statistics

		Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1	Kuinka monta minuuttia kävelet tai pyöräilet päivittäin hyötyliikuntana?	2,37	122	,883	,080
	Kuinka monta minuuttia olet kävellyt tai pyöräillyt päivittäin hyötyliikuntana?	2,33	122	,876	,079
Pair 2	Kuinka usein harrastat ilmaista kuntoliikuntaa?	4,20	122	1,065	,096
	Kuinka usein olet harrastanut ilmaista kuntoliikuntaa?	3,89	122	1,368	,124
Pair 3	Kuinka usein harrastat maksullista kuntoliikuntaa?	3,60	122	1,096	,099
	Kuinka usein olet harrastanut maksullista kuntoliikuntaa?	3,39	122	1,296	,117

Paired Samples Test

		Paired Differences					t	df	Sig. (2-tailed)
		Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
					Lower	Upper			
Pair 1	Kuinka monta minuuttia kävelet tai pyöräilet päivittäin hyötyliikuntana? - Kuinka monta minuuttia olet kävellyt tai pyöräillyt päivittäin hyötyliikuntana?	,041	,904	,082	-,121	,203	,501	121	,617
Pair 2	Kuinka usein harrastat ilmaista kuntoliikuntaa? - Kuinka usein olet harrastanut ilmaista kuntoliikuntaa?	,311	1,361	,123	,068	,555	2,528	121	,013
Pair 3	Kuinka usein harrastat maksullista kuntoliikuntaa? - Kuinka usein olet harrastanut maksullista kuntoliikuntaa?	,205	1,090	,099	,009	,400	2,076	121	,040

Taulukko 9: Koko tutkimusryhmän liikunnallisuutta mittaavien muuttujien riippuvan otoksen t-testin tulokset

9 Johtopäätökset

Laureassa henkilöstön liikkumisen tukemisen merkittävin muoto on vuosittain henkilöstölle annetut liikunta- ja kulttuurisetelit. Työkykyyn ja työhyvinvointiin perustuvan tutkimuksen perusteella voitiin päätellä, että kohdeorganisaation Laurean henkilöstön liikkumista edistämällä voidaan tukea henkilöstön työkykyä ja näin edistää myös organisaation toimintaa. Tästä syystä oli perusteltua pyrkiä kehittämään tuuppauksen keino siihen, että henkilöstö käyttäisi jaetut setelit liikuntaan. Alkukyselyn perusteella vastaajista 69 prosenttia oli jokseenkin samaa mieltä tai täysin samaa mieltä, että aikoo lisätä liikunnan harrastamista jollain tavoin. Vastaajista 39 prosenttia oli jokseenkin tai täysin eri mieltä että liikkuu riittävästi. Vaikka siis suurempi osuus vastaajista koki liikkuvansa riittävästi, liikuntaa aiottiin lisätä siitä huolimatta.

Päätöksentekoprosessin mallintamisen, pullonkaulojen määrittämisen, keskeisten heuristiikkojen tunnistamisen ja erilaisten tuuppausvaihtoehtojen arvioimisen perusteella päädyttiin valitsemaan tutkimuskokeeseen tuuppaus, joka kohdentui siihen, kun henkilö arvioi tarpeensa seteleiden käytölle.

Seteleiden liikuntaan suuntautuvan käytön päätöksentekoprosessissa suurimmaksi pullonkaulaksi määriteltiin vaihe, jossa henkilön arvioi tarpeensa seteleiden käytölle. Tässä kohtaa vaikuttaa usein se, että liikunnan hyötyjä ei nähdä tässä hetkessä ja että tarpeet ovat ennemminkin käyttää setelit sosiaaliseen hauskanpitoon kuin oman työkyvyn edistämiseen. Käyttämistaloustieteen teoreettiseen tietopohjaan nojaten yhtenä vaikuttavana heuristiikkana tässä kohtaa tunnistettiin mentaalinen tiliöinti. Seteleitä voi käyttää sekä liikuntaan ja kulttuuriin, jolloin oletettiin niiden muodostavan myös ihmisen mielessä kaksi mentaalista tiliä käyttötarkoituksen mukaan. Suuntaamalla kulutus jompaankumpaan kohteeseen aktivoidaan käytöksellä tätä tiliä. Päätöksentekoprosessin mallintamisen myötä seteleiden käytölle tunnistettiin myös näiden lisäksi kaksi muuta tiliä; sosiaalisen hauskanpidon tili ja työhyvinvoinnin edistämisen tili.

Hypoteesina siis oli, että kun tuuppauksella aktivoidaan liikunnan ja työkyvyn edistämisen mentaalisia tilejä, vaikutetaan henkilön käytökseen niin, että hän käyttää setelit liikuntaan. Tämän lisäksi hypoteesina oli, että tuuppauksella voidaan lisätä myös liikunnan harrastamista yleensä koeosuuden aikana. Tutkimuksessa saatujen tulosten perusteella ei voida todeta, että tuuppaus-toimenpiteellä olisi ollut vaikutusta siihen, että henkilö käyttää setelit liikuntaan. Myöskään merkitsevää eroa ei voitu havaita tuuppausryhmän liikunnan harrastamisessa verrattaessa alkukyselyn tuloksia eli lähtötilannetta loppukyselyn vastauksiin eli tutkimuskokeen jälkeiseen tilanteeseen. Tutkimusaineisto ei siis tukenut kumpaakaan hypoteesia.

Tutkimuksen perusteella saatiin tietoa Laurean henkilöstön liikunta- ja kulttuuriseteleiden käytöstä ja mallinnettiin päätöksentekoprosessi seteleiden kohdentamisesta liikuntaan. Tietoja käytön kohdentumisesta liikunnan ja kulttuurin välillä sekä seteleiden käytön päätöksentekoprosessia tullaan käyttämään hyödyksi Laureassa arvioidessa seteleiden käytön jatkoa tai vaihtoa mahdollisesti toiseen maksuvälineeseen. Päätöksentekoprosessin mallintamisen ja siinä ilmenevien heuristiikkojen tunnistamisen kautta on mahdollista pohtia kehitysehdotuksia ja tuuppausvaihtoehtoja hyödynnettäviksi jatkossa. Näitä pohditaan tarkemmin johtopäätösten alaluvussa.

Tutkimuksessa löydettiin viitteitä siihen, että maksullista liikuntaa harrastavat kohdentavat seteleiden käyttöä enemmän liikuntaan. Tutkimuksen perusteella voidaan myös päätellä, että liikunnan harrastamisessa on havaittavissa aikomuksen ja käytöksen ristiriitaa; aikomuksesta huolimatta ilmaista kuntoliikuntaa ja maksullista kuntoliikuntaa ei lisätty tutkimuksen aikana.

9.1 Tutkimuksen rajoitteet

Seuraavaksi halutaan keskustella tutkimuksen rajoitteista, sillä rajoitteita pohtimalla on mahdollista miettiä kuinka kehitystyön tuloksia voidaan hyödyntää jatkossa tehokkaammin ja mitä asioita on huomioitava jatkotutkimusten kohdalla.

Tutkimuksen aikatauluun vaikutti tutkimukseen käytössä olleiden seteleiden voimassaolo, joka loi tietyt raamit tutkimuksen toteutukselle. Tutkimuskoetta ei haluttu toteuttaa autenttisessa tilanteessa, joten tutkimuksessa käytettiin ylimääräisiä vuoden 2016 lopussa vanhaksi meneviä seteleitä. Tällä oli vaikutusta tutkimuksen siihen, että tutkimuksen koeosuus toteutui vuoden lopussa ja tutkimuksen alkukyselyyn, tiedonkeruuseen ja päätösprosessin mallintamiseen oli tietty rajattu aika käytössä.

Seteleitä oli rajoitettu määrä käytössä tutkimukseen, joka vaikutti siihen kuinka paljon tutkimukseen voitiin ottaa henkilöitä mukaan. Tämä ei lopulta muodostunut ongelmaksi, koska kaikki halukkaat pystyttiin ottamaan tutkimukseen mukaan. Huomioitavaa kuitenkin on, että koska tutkimus ja kehittämistyö kohdistuivat vain yhden organisaation henkilöstöön, oli jo lähtökohtaisesti rajallinen määrä henkilöitä, jotka osallistuivat tutkimukseen.

Tutkimuksen alkukyselyssä kysyttiin paljon liikuntaan liittyviä kysymyksiä. Tutkimusta markkinoidessa kerrottiin myös, että tutkimuksella kartoitetaan seteleiden käytön lisäksi liikunta ja kulttuuritottumuksia. Tämä tieto on voinut rajata pois henkilöitä jotka eivät liiku paljon. Alkukyselytulosten perusteella on nähtävissä että tutkimusotoksessa painottuivat liikunnalliset

henkilöt. Tämä osaltaan vaikutti siihen, kuinka suurta muutosta oli mahdollista saada liikunnan harrastamisessa aikaan tutkimuksen aikana. Jos tutkimusryhmissä olisi ollut tarpeeksi niin sanotusti vähän liikuntaa harrastavia, olisi suurempaa muutosta voitu mahdollisesti saada tuuppauksella aikaan.

Osana päätösprosessin mallintamista toteutettiin teemahaastattelut neljälle henkilölle. Haastattelut haluttiin toteuttaa vain henkilöille, jotka olivat vastanneet alkukyselyyn. Aikataulullisesti haastatteluita ei saatu sovittua ja toteutettua enempää. Tästä johtuen voidaan arvioida, että paremman saturaation aikaansaamiseksi haastatteluita olisi ollut hyvä toteuttaa enemmän. Jälkikäteen voidaan arvioida, että haastatteluissa olisi voinut käyttää myös tutkimuksen ulkopuolisia henkilöitä, jotka ovat käyttäneet seteleitä. Alkukyselyn pohjatiedot olisi voinut kysyä osana haastatteluita näiltä henkilöiltä.

Tutkimuskokeessa testattu tuuppaus sijoittui hetkeen kun henkilö saa setelit. Seteleiden käyttö ja omien tarpeiden arviointi tapahtuu kuitenkin mahdollisesti myöhemmin, joten tuuppauksen ajankohta on ehkä liian kaukana itse setelin käyttötilanteesta sen sijoittuessa seteleiden jaon yhteyteen. Tätä on hyvä pohtia tuuppausta jatkossa käytännössä sovellettaessa. Seitsemän viikon koejakso oli suhteellisen lyhyt liikunnallisuuden mittaamiseen. Tästä syystä esimerkiksi sairastuminen tai loma voi vaikuttaa näin pienissä otoksissa tulokseen merkittävästi. Tutkimus toteutettiin tutkimuskokeena eikä autenttisessa käyttötilanteessa. Autenttisessa tilanteessa testattu tuuppaus olisi voinut sijoittua laajemmin päätösprosessin eri vaiheisiin.

9.2 Kehitysehdotukset

Tutkimuksen tulokset ovat toimeksiantaja Laurean käytettävissä toiminnan kehittämiseen. Toimeksiantaja on todennut tutkimuksen tulokset hyödyllisiksi ja niitä tullaan käyttämään toiminnan kehittämisessä ja päätöksenteon tukena. Vaikka tutkimuksen tulokset eivät tukeneet asetettuja hypoteeseja, voidaan sen aineiston ja tulosten perusteella pohtia, miten seteleiden käyttöä voisi jatkossa tehostaa ja henkilöstön liikkumista edistää Laureassa. Tutkimuksessa muita kehitettyjä erilaisia tuuppaustoimenpiteitä voi jatkossa soveltaa ja testata käytännössä. Tuuppaus- toimenpiteet on esitelty koostettuna taulukossa 4 sivulla 39. Päätösprosessin mallintaminen ja eri tuuppausvaihtoehdot ovat jo itsessään kehittämistyön tuloksia.

Päätösprosessissa tunnistettiin yhtenä vaikuttavana heuristiikkana uponneiden kustannusten ilmiö, jonka perusteella voidaan ehdottaa, että henkilöstön tulisi maksaa osuus seteleistä. Tällä voitaisiin vaikuttaa luultavimmin siihen, että setelit käytettäisiin kun henkilö on investoinut seteleihin myös omaa rahaa. Tämä ei toisaalta tarkoita sitä, että seteleitä käytetään

juuri liikuntaan. Kuitenkin työnantajan näkökulmasta on merkityksellistä, että investoitu raha tulee käytettyä tehokkaasti.

Tuloksista noussut seteleiden käyttö sosiaalisissa tilanteissa voi olla hyvä tapa tuupata henkilöä liikkumaan. Tutkimuksesta nousi, että uusia lajeja on helpompi lähteä kokeilemaan yhdessä kuin yksin. Tämän perusteella voi pohtia olisiko työnantajan mahdollista järjestää esimerkiksi joitain lajitutustumisia, joihin henkilöstö voisi osallistua omilla seteleillään.

Tuuppaamista tulee pohtia myös eri vaiheisiin päätösprosessia ja eri aikaan vuotta. Jatkossa muun muassa viestinnässä eri vaiheissa on mahdollista tuupata henkilöstöä. Hyvänä ideana olisi testata esimerkiksi tutkimuksessa esitettyä valintamahdollisuuksien helpottamista vuoden lopussa, jolloin monella saattaa olla seteleitä vielä käyttämättä. Jatkossa viestinnässä voidaan hyödyntää tutkimuksessa kertynyttä dataa seteleiden käytöstä tutkimuskokeen aikana. Voidaan tuupata esimerkiksi sosiaalisella normille, että 60-70 % laurealaisista käyttää setelit liikuntaan.

Yhtenä kehitettynä tuuppauksena oli oletusvalinnan hyödyntäminen. Tätä voidaan hyödyntää niin, että henkilöt saisivat oletusvalintana pelkkiä liikuntaseteleitä, mutta halutessaan voisivat valita myös liikunta- ja kulttuuriseteleitä. Tähän heidän tulisi tehdä aktiivinen valinta.

Liikunta- ja kulttuurisetelien jako on yksi tapa pyrkiä edistämään henkilöstön liikkumista, mutta on huomioitava, että maksullisen liikunnan edistäminen on vain yksi tapa edistää liikumista. Työnantajan tulee huomioida myös, että hyötyliikunnalla ja ilmaisella kuntoliikunnalla on suuri osuus henkilöstön liikunnassa. Näitä tulisi myös edistää ja tukea. Liikunnan edistämisessä yleensä voidaan hyödyntää tutkimuksessa nousseita liikunnan harrastamisen esteitä ja mahdollistajia. Yhtenä mahdollistajana nähtiin muun muassa suunnitelmallisuuden lisääminen, jota voitaisiin hyödyntää esimerkiksi niin, että osana seteleiden tai muun työhyvinvoinnin maksuvälineen jakoa henkilö tekisi suunnitelman liikunnan harrastamisesta. Tätä voitaisiin myös seurata ja siitä antaa henkilölle palautetta.

Aiemmin raportissa on todettu, että liikunta- ja kulttuuriseteleitä sekä erilaisia muita työhyvinvoinnin tukemiseen tarkoitettuja maksuvälineitä käytetään suomalaisissa yrityksissä laajasti. Tätä tutkimusta ennen ei ole aiemmin julkaistu tietoa liikunta- ja kulttuuriseteleiden käytöstä yrityksessä. Tätä tietoa sekä ihmisen päätöksentekoprosessia seteleiden käytössä on mahdollista hyödyntää myös muissa organisaatioissa, jotka tarjoavat henkilöstölleen työkyvyn edistämiseen kannustimia. Sama tieto saattaa kiinnostaa myös yrityksiä, jotka myyvät ja kehittävät tuotteita tällä markkinalla.

Lähteet

- Arkes, H. & Blumer, C. 1985. The Psychology of sunk cost. *Organisational Behavior and Human Decision processes* 35. Ohio University. 124-140.
- Aromaa, A. & Koskinen, S. 2002. Terveys ja toimintakyky Suomessa: Terveys 2000 - tutkimuksen perustulokset. Kansanterveyslaitos, Terveiden ja toimintakyvyn osasto.
- Barton, A. & Grüne-Yanoff, T. 2015. From Libertarian Paternalism to Nudging - and Beyond. *Rev. Phil. Psych.* 6. Springer Science + Business Media Dordrecht. 341-359.
- Bazerman, M. H. & Moore, D. A. 2013. *Judgment in Managerial Decision Making*. 8th Edition. USA: John Wiley & Sons, Inc.
- Samson, A. 2017. *The Behavioral Economics Guide 2017*. Behavioral Science Solutions Ltd: <http://www.behavioraleconomics.com/BEGuide2017.pdf>
- Blumenthal-Barby, J. & Burroughs, H. 2012. Seeking Better Health Care Outcomes: The Ethics of Using the “Nudge”. *The American Journal of Bioethics* 12(2), 1-10.
- Egan, M. Nudge Database v 1.2. University of Stirling: <https://www.stir.ac.uk/media/schools/management/documents/economics/Nudge%20Database%201.2.pdf>
- Garner, R. 2005. Post-It® note persuasion: a sticky influence. *Journal of Consumer Psychology* 15(3), 230-237.
- Gould, R., Ilmarinen, J., Järvisalo, J. & Koskinen, S. (toim.) 2006. *Työkyvyn ulottuvuudet*. Helsinki: Hakapaino.
- Hansen, P. & Jespersen, A. 2013. Nudge and Manipulation Of Choice. *European Journal of Risk Regulation* 1/2013. Cambridge University, 3- 26.
- Hausman, D. & Welch, B., 2010. Debate: To Nudge or Not to Nudge. *Journal of Political Philosophy* 18, 123-136.
- Haynes, L., Service, O., Goldacre, B. & Torgerson, D. 2012. *Test, Learn, Adapt: Developing Public Policy with Randomised Controlled Trials*. The Cabinet Office Behavioural Insights Team.
- Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2001. *Tutki ja kirjoita*. Helsinki: Kirjayhtymä.

Kahneman, D. 2011. *Thinking Fast and Slow*. Lontoo: Allen Lane.

Kahneman, D., Knetsch, J. & Thaler, R. 1991. Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias. *The Journal of Economic Perspectives* 5(1), 193-206.

Kettunen, O. 2015. Effects of physical activity and fitness on the psychological wellbeing of young men and working adults: associations with stress, mental resources, overweight and workability. Turku: Painosalama.

Koch A. & Nafziger, J. 2014. *Goals and Mental Accounting*. Aarhus University and IZA. 1-47.

Laibson, D. 1997. Golden eggs and hyperbolic discounting. *Quarterly Journal of Economics* 112(2), 443-477.

Ly, K., Mazar, N., Zhao, M. & Soman, D. 2013. *A Practitioner's Guide To Nudging*. Research Report Series Behavioural Economics in Action. Rotman School of Management. University of Toronto.

Shultz, W., Nolan, J., Cialdini, R., Goldstein, N., & Griskevicius V. 2007. The Constructive, Destructive, and Reconstructive Power of Social Norms. *Research Article. Psychological Science* 18(5), 429-434.

Sjögren-Rönkä, T., Ojanen, M., Leskinen E., Mustalampi S. & Mäkiä E. 2002. Physical and psychosocial prerequisites of functioning in relation to work ability and general subjective well-being among office workers. *Scand J Work Environ Health* 28(3). Jyväskylän yliopisto, 184-190.

Sniehotta, F., Scholz, U. & Schwarzer, R. 2005. Bridging the intention-behaviour gap: Planning, self-efficacy, and action control in the adoption and maintenance of physical exercise. *Psychology and Health* 20(2), 143-160.

Soman D. & Ahn H., Keren G. (toim.) 2011. *Mental Accounting and Individual Welfare. Perspectives of Framing*. Psychology Press, 65-92.

Prelec D. & Loewenstein G. 1998. The Red and the Black: Mental Accounting of Savings and Debt. *Marketing Science* 17(1), 4-28.

Reinholtz N., Bartels D., Parker J. 2015. On the Mental Accounting of Restricted-Use Funds: How Gift Cards Change What People Purchase. Oxford University Press on behalf of Journal of Consumer Research, Inc. Vol 42, 596-614.

Thaler, R. & Shefrin H. 1981. An Economic Theory of Self-Control. Journal of Political Economy. Vol. 9, no. 2. The University of Chicago. 392-406.

Thaler, R. & Sunstein, C. 2009. Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness. 2. painos. Lontoo: Penguin Books.

Tversky A. & Kahneman D. 1973. Availability: A Heuristic for judging Frequency and Probability. Cognitive Psychology 5, 207-232.

Wilson, N. 2015. When The Cupboards are bare: Nudging food pantry clients to healthier foods. Auburn University: <http://ssrn.com/abstract=2694122>

Sähköiset lähteet

Autio, R. 2015. Liikunta vaikuttaa dramaattisesti työhyvinvointiin - työnantajan ei kannattaisi pihistellä kuntoilukuluissa. Yle uutiset. Luettu 26.2.2016.

http://yle.fi/uutiset/liikunta_vaiuttaa_dramaattisesti_tyohyvinvointiin_tyonantajan_ei_kannattaisi_pihistella_kuntoilukuluissa/7847158

Koskinen, P. 2016. Työpahoinvointi maksaa 41 miljardia joka vuosi - parantaminen ei ole hinnasta kiinni. Yle uutiset. Luettu 26.2.2016. http://yle.fi/uutiset/tyopahoinvointi_maksaa_41_miljardia_joka_vuosi_parantaminen_ei_ole_hinnasta_kiinni/8639642

Saarinen, J. 2014. Työntekijöiden käyttämättä jääneet virkistysasetelit tuottavat alan yrityksille miljoonavoitot. Helsingin Sanomat. Luettu 26.2.2016. <http://www.hs.fi/talous/a1407035359351>

Sosiaali- ja terveysministeriö. 2014. Menetetyn työpanoksen kustannus. Luettu 5.5.2016. <http://stm.fi/documents/1271139/1332445/Menetetyn+ty%C3%B6panoksen+kustannus+2+%282%29+%282%29.pdf/63af9909-0232-474d-bf2e-aa4c50936c33>

Työterveyslaitos. 2014. Elintavat ja hyvinvointi. Luettu 5.5.2016. http://www.ttl.fi/fi/tyohyvinvointi/elintavat_ja_tyokyky/sivut/default.aspx

Työterveyslaitos. 2015. Työhyvinvointi kannattaa myös taloudellisesti. Luettu 5.5.2016.
<http://www.ttl.fi/fi/tyohyvinvointi/tuottavuus/sivut/default.aspx>

Juvonen A. 2015. Voita pomo leuanvedossa - näin Janneniska maksaa kuntobonuksia. Luettu 5.5.2016. <https://www.kauppalehti.fi/uutiset/voita-pomo-leuanvedossa---nain-janneniska-maksaa-kuntobonuksia/EFENbZBg>

Smartum. Luettu 11.9.2016. <https://www.smartum.fi/>

Tyky- maksuvälineet. Luettu 11.9.2016. <https://www.tyky.fi/>

Kuviot

Kuvio 1: Työhyvinvointia edistävien toimenpiteiden aikaan saamat talousvaikutukset (Työterveyslaitos, 2015)	10
Kuvio 2: Työkykyä kuvaavat ulottuvuudet ihmisen voimavarojen, työn ja ympäristön kannalta (Gould ym. 2006, 23).....	11
Kuvio 4: Tuuppaus-toimenpiteen kehittämisprosessi (Ly ym. 2013, 15)	19
Kuvio 5: Tutkimuksen eteneminen.....	21
Kuvio 6: Alkukyselyn taustamuuttuja sukupuoli	24
Kuvio 7: Alkukyselyn taustamuuttuja ikä	25
Kuvio 8: Alkukyselyn taustamuuttuja kampus	25
Kuvio 9: Seteleiden käytön jakautuminen.....	26
Kuvio 10: Seteleiden suunnitellun ja spontaanin käytön päätöksentekoprosessit.....	30
Kuvio 11: Seteleiden käytön päätöksentekoprosessi.....	31
Kuvio 12: Tunnistetut heuristiikat ja pullonkaulat päätöksentekoprosessissa	32

Taulukot

Taulukko 1: Seteleiden käytön kohteen (liikunta vai kulttuuri) ja maksullisen liikunnan harrastamisen korrelaatio.....	27
Taulukko 2: Haastatteluiden tulokset seteleiden käytöstä ja luonteesta.....	28
Taulukko 3: Haastatteluiden tulokset liikunnan harrastamisesta.....	29
Taulukko 4: Tuuppausvaihtoehdot.....	39
Taulukko 5: Tutkimuskokeessa käytettyjen seteleiden jakautuminen liikuntaan ja kulttuuriin.....	50
Taulukko 6: Seteleiden käytön tilastollinen merkitsevyys tutkimusryhmien välillä.....	50
Taulukko 7: Tuuppausryhmän liikunnallisuutta mittaavien muuttujien riippuvan otoksen t-testin tulokset.....	51-52
Taulukko 8: Kontrolliryhmän liikunnallisuutta mittaavien muuttujien riippuvan otoksen t-testin tulokset.....	53-54
Taulukko 9: Koko tutkimusryhmän liikunnallisuutta mittaavien muuttujien riippuvan otoksen t-testin tulokset.....	55

Liitteet

Liite 1 Kyselylomake, auditointi.....	67
Liite 3 Kyselylomake, loppukysely	71
Liite 4 Alkukyselyn tulokset frekvensseinä	73
Liite 5 Tutkimuskokeeseen osallistuneille lähetetty tutkimuskirje	82
Liite 6 Tuuppaus-ryhmälle lähetetty materiaali.....	83

Liite 1 Kyselylomake, auditointi

Henkilöstökysely liikunta- ja kulttuuriseteleiden käytöstä ja liikunnasta

Perustiedot

Sukupuoli

- ☐ Mies
☐ Nainen

Ikä

- ☐ 25 vuotta tai alle
☐ 26-34
☐ 34-44
☐ 45-54
☐ 55 vuotta tai yli

Kampus, jossa työskentelet

- ☐ Hyvinkää
☐ Kerava
☐ Leppävaara
☐ Lohja
☐ Otaniemi
☐ Porvoo
☐ Tikkurila

Seuraava >>

Sivu 1 / 6

Liikunta- ja kulttuuriseteleiden käyttö

Laurea on jakanut liikunta- ja kulttuuriseteleitä päätoimiselle henkilöstölle vuosittain henkilöstön virkistystoiminnan tukemiseen. YT-neuvottelukunta päättää vuosittain tukemisesta. Vuosina 2015-2016 seteleitä on jaettu 100 euron arvosta/hlö kertaeränä.

Käytätkö Laurean tarjoamat liikunta- ja kulttuurisetelit

- ☐ pelkkään liikuntaan
☐ pääasiassa liikuntaan ja osittain kulttuuriin
☐ liikuntaan ja kulttuuriin yhtä paljon
☐ pääasiassa kulttuuriin ja osittain liikuntaan
☐ pelkkään kulttuuriin
☐ en ole käyttänyt seteleitä ollenkaan (setelit ovat jääneet hakematta)
☐ en ole saanut seteleitä

Kerro tarkemmin mihin käytät setelit? (liikuntalajit, kulttuurikohteet ym.)

<< Edellinen

Seuraava >>

Sivu 2 / 6

Liikunta- ja kulttuuritottumukset

Kuinka monta minuuttia kävelet tai pyöräilet päivittäin hyötyliikuntana (edestakaiset matkat töihin, harrastuksiin ym.)?

- ☐ alle 15 minuuttia päivässä
- ☐ 15-30 minuuttia päivässä
- ☐ 30-60 minuuttia päivässä
- ☐ yli tunnin päivässä

Kuntoliikunnalla tarkoitetaan liikkumista vähintään 1/2 tuntia kerrallaan niin, että ainakin lievästi hengästyt ja hikoilet.

Kuinka usein harrastat ilmaista kuntoliikuntaa (esim. lenkkeilyä, pyöräilyä, hiihtoa)?

- ☐ en lainkaan
- ☐ kerran kuukaudessa tai harvemmin
- ☐ 2-3 kertaa kuukaudessa
- ☐ 1-2 kertaa viikossa
- ☐ 3-4 kertaa viikossa
- ☐ päivittäin tai lähes päivittäin

Kuinka usein harrastat maksullista kuntoliikuntaa (esim. kuntosaliharjoittelua, ryhmäliikuntaa, uimahalliuintia)?

- ☐ en lainkaan
- ☐ kerran kuukaudessa tai harvemmin
- ☐ 2-3 kertaa kuukaudessa
- ☐ 1-2 kertaa viikossa
- ☐ 3-4 kertaa viikossa
- ☐ päivittäin tai lähes päivittäin

Kuinka usein harrastat teatterissa, elokuvissa, konserteissa, taidenäyttelyissä, tanssiesityksissä tai urheilutapahtumissa käymistä?

- ☐ hyvin harvoin tai en lainkaan
- ☐ muutaman kerran vuodessa
- ☐ 1-3 kertaa kuukaudessa
- ☐ viikottain tai useammin

<< Edellinen

Seuraava >>

Liikunta jatkossa

Vastaa seuraavaan kahteen väittämään.

Liikun riittävästi

- ☐ täysin samaa mieltä
☐ jokseenkin samaa mieltä
☐ en samaa enkä eri mieltä
☐ jokseenkin eri mieltä
☐ täysin eri mieltä

Aion lisätä liikunnan harrastamista jollain tavoin

- ☐ täysin samaa mieltä
☐ jokseenkin samaa mieltä
☐ en samaa enkä eri mieltä
☐ jokseenkin eri mieltä
☐ täysin eri mieltä

Oletko lisännyt pysyvästi liikuntaasi jollakin tavoin viimeisen 12 kk aikana?

- ☐ kyllä
☐ en

<< Edellinen

Seuraava >>

Sivu 4 / 6

Arvontaan ja jatkotutkimukseen osallistuminen

Sähköpostiosoite

Antamalla sähköpostiosoitteesi osallistut liikunta- ja kulttuuriseteleiden arvontaan, joita arvotaan kyselyyn vastanneiden kesken. Sähköpostiosoitteen antaneita saatetaan lähestyä kutsulla tutkimuskokeeseen tai haastatteluun. Kaikki vastaukset käsitellään luottamuksellisesti ja anonyymisti.

<< Edellinen

Seuraava >>

Sivu 5 / 6

Liite 2 Teemahaastatteluiden runko

Seteleiden käyttö:

- Mihin tarkalleen on v. 2016 jaetut setelit käyttänyt?
- Miten käyttänyt aiempina vuosina?
- Miten tekee päätöksen seteleiden käytöstä? Miten päätenyt tähän päätökseen?
- Missä asiayhteydessä ja tilanteessa tekee päätöksen? Onko päätös spontaani vai suunniteltko käytön jo etukäteen?
- Käyttääkö kerralla vai pitkin vuotta?
- Onko päätös tärkeä?
- Mistä saa tietoa päätöksen tueksi? Selvittääkö missä setelit käyvät?
- Jääkö seteleitä käyttämättä?
- Haittaako käyttämättä jääminen?


Perustelut päätökselle:

- Mitkä asiat vaikuttavat päätökseen seteleiden käytöstä?
 - o Harrastukset, perheen harrastukset/yhteiset tekemiset, lähellä olevat palvelut
- Seteleiden käyttö sosiaalisessa tilanteessa vai yksin tehtävässä toiminnassa? Käyttääkö muiden kanssa?
- Käyttäisikö samoihin kohteisiin rahaa jos ei olisi seteleitä käytössä?

Liikunnan harrastaminen:

- Miten valitsee lajin?
- Mikä mahdollistaa ja estää liikkumista?
 - o Aika/elämäntilanne/palveluiden saatavuus/mieluisan lajin puute/terveydentila
- Onko liikunnan harrastus suunniteltua vai spontaania?
- Mikä estää käyttämästä liikuntaan jos haluaisi liikkua enemmän?

Liite 3 Kyselylomake, loppukysely

**LAUREA**
AMMATTIKORKEAKOULU

Yhdessä
enemmän

Attention by Lyyti

Olet osallistunut liikunta- ja kulttuuriseteleiden käyttötutkimukseen, joka on osa Laurean YAMK- opinnäytetyötä. Tällä loppukyselyllä halutaan selvittää seteleiden käyttökohteita.

Kyselyn tulokset käsitellään anonyymisti eikä yksittäisen henkilön tuloksia voida tunnistaa tutkimusraportista.

Kerro mihin kohteisiin ja kuinka monta seteliä olet käyttänyt tutkimuksen aikana (vkot 44-52)? Esimerkki: 2 kpl uimahalliin, 1 kpl elokuvalippuun *

Onko tutkimukseen annettuja seteleitä (3 kpl) jäänyt käyttämättä? *

☐ Kyllä

☐ Ei

Jos on jäänyt käyttämättä, kuinka monta kappaletta?

Arvioi liikuntatottumuksiasi vkon 44 jälkeen (marras- joulukuun aikana).

Kuntoliikunnalla tarkoitetaan liikkumista vähintään 1/2 tuntia kerrallaan niin, että ainakin lievästi hengästyt ja hikoilet.

	alle 15 minuuttia päivässä	15-30 minuuttia päivässä	30-60 minuuttia päivässä	yli tunnin päivässä		
Kuinka monta minuuttia olet kävellyt tai pyöräillyt päivittäin hyötyliikuntana (edestakaiset matkat töihin, harrastuksiin ym.)? *	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		
Kuinka usein olet harrastanut ilmaista kuntoliikuntaa (esim. lenkkeilyä, pyöräilyä, hiihtoa)? *	<input type="radio"/> en lainkaan	<input type="radio"/> kerran kuukaudessa tai harvemmin	<input type="radio"/> 2-3 kertaa kuukaudessa	<input type="radio"/> 1-2 kertaa viikossa	<input type="radio"/> 3-4 kertaa viikossa	<input type="radio"/> päivittäin tai lähes päivittäin
Kuinka usein olet harrastanut maksullista kuntoliikuntaa (esim. kuntosaliharjoittelua, ryhmäliikuntaa, uimahalliuintia)? *	<input type="radio"/> en lainkaan	<input type="radio"/> kerran kuukaudessa tai harvemmin	<input type="radio"/> 2-3 kertaa kuukaudessa	<input type="radio"/> 1-2 kertaa viikossa	<input type="radio"/> 3-4 kertaa viikossa	<input type="radio"/> päivittäin tai lähes päivittäin

Kyselyn tulokset käsitellään anonyymisti eikä yksittäisen henkilön tuloksia voida tunnistaa tutkimusraportista. Kyselyyn vastanneille toimitetaan yksi liikunta- ja kulttuuriseteli kiitoksena tutkimukseen osallistumisesta. Sähköpostiosoitetieto tarvitaan setelin toimittamista varten.

Sähköpostiosoite *

Lähetä vastaukset

Liite 4 Alkukyselyn tulokset frekvensseinä

Sukupuoli

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	mies	25	16,3	16,3	16,3
	nainen	128	83,7	83,7	100,0
	Total	153	100,0	100,0	

Ikä

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	25 vuotta tai alle	1	,7	,7	,7
	26-34	22	14,4	14,4	15,0
	34-44	34	22,2	22,2	37,3
	45-54	51	33,3	33,3	70,6
	55 vuotta tai yli	45	29,4	29,4	100,0
	Total	153	100,0	100,0	

Kampus

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Hyvinkää	15	9,8	9,8	9,8
	Kerava	2	1,3	1,3	11,1
	Leppävaara	45	29,4	29,4	40,5
	Lohja	12	7,8	7,8	48,4
	Otaniemi	18	11,8	11,8	60,1
	Porvoo	2	1,3	1,3	61,4
	Tikkurila	59	38,6	38,6	100,0
	Total	153	100,0	100,0	

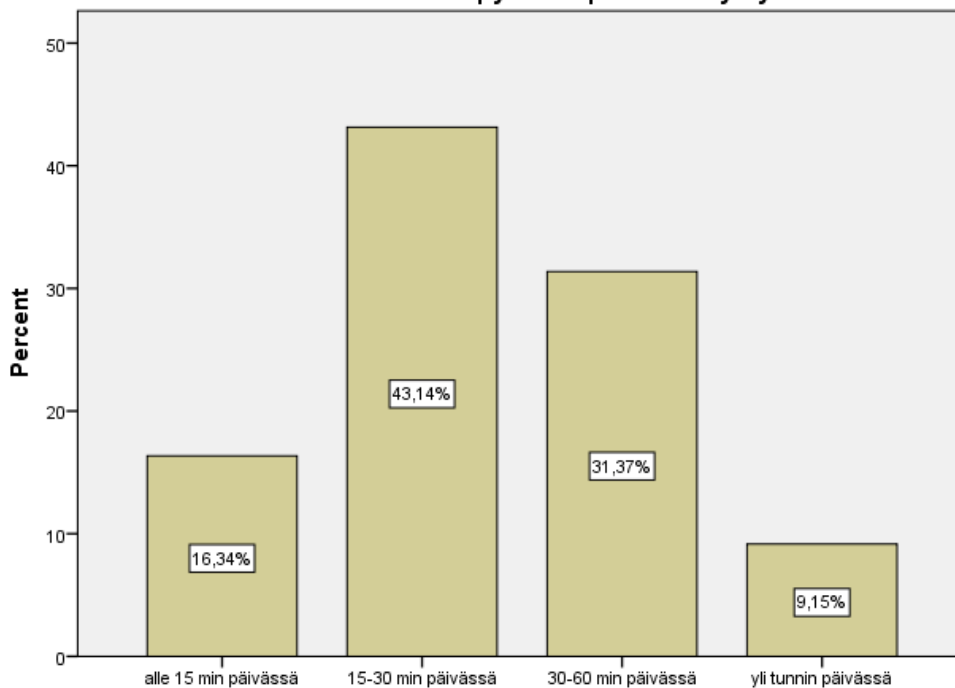
Käytätkö Laurean tarjoamat liikunta- ja kulttuurisetelit

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ei ole saanut	1	,7	,7	,7
	pelkkään liikuntaan	41	26,8	26,8	27,5
	pääasiassa liikuntaan ja osittain kulttuuriin	45	29,4	29,4	56,9
	liikuntaan ja kulttuuriin yhtä paljon	31	20,3	20,3	77,1
	pääasiassa kulttuuriin ja osittain liikuntaan	24	15,7	15,7	92,8
	pelkkään kulttuuriin	11	7,2	7,2	100,0
	Total	153	100,0	100,0	

Kuinka monta minuuttia kävelet tai pyöräilet päivittäin hyötyliikuntana?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	alle 15 min päivässä	25	16,3	16,3	16,3
	15-30 min päivässä	66	43,1	43,1	59,5
	30-60 min päivässä	48	31,4	31,4	90,8
	yli tunnin päivässä	14	9,2	9,2	100,0
	Total	153	100,0	100,0	

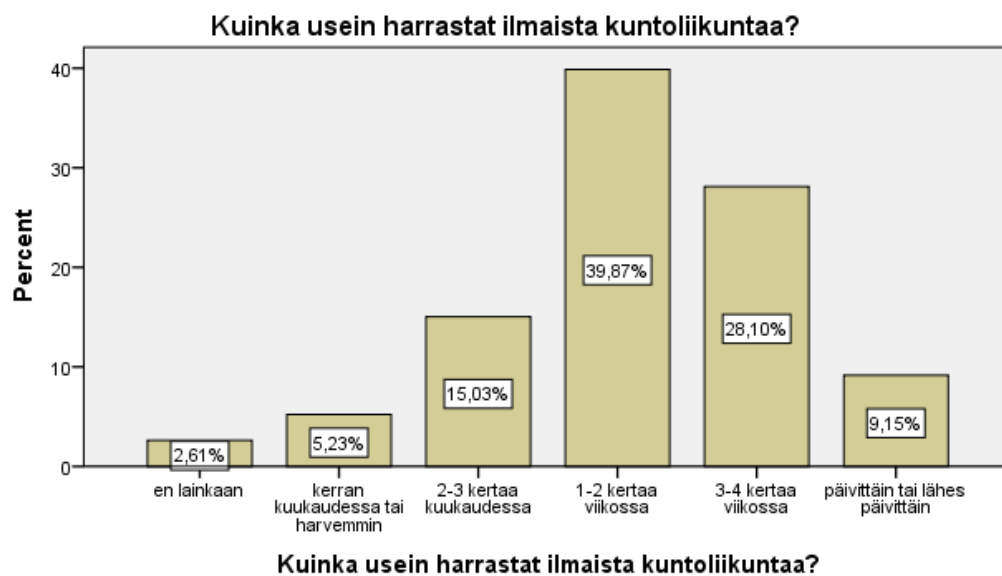
Kuinka monta minuuttia kävelet tai pyöräilet päivittäin hyötyliikuntana?



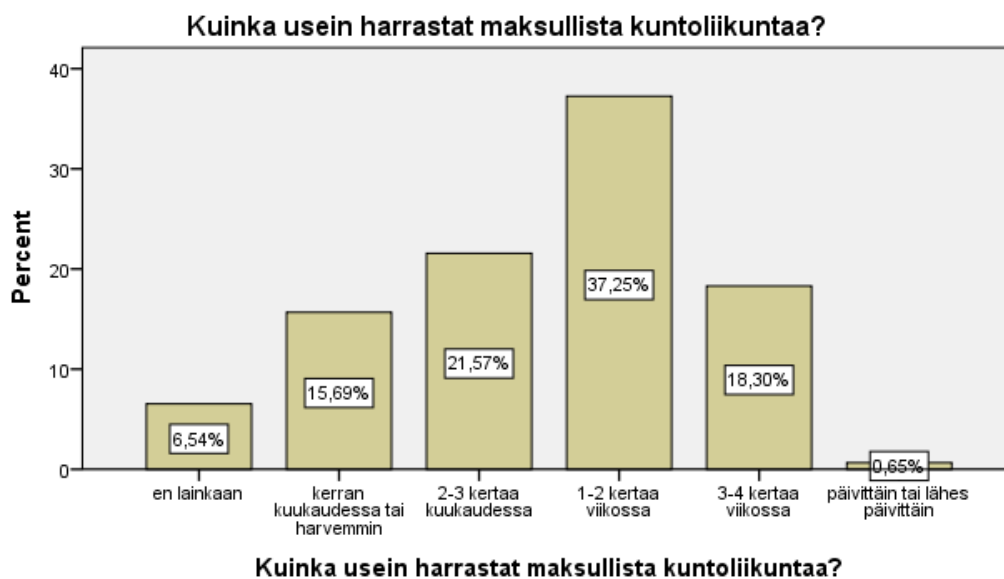
Kuinka monta minuuttia kävelet tai pyöräilet päivittäin hyötyliikuntana?

Kuinka usein harrastat ilmaista kuntoliikuntaa?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	en lainkaan	4	2,6	2,6	2,6
	kerran kuukaudessa tai harvemmin	8	5,2	5,2	7,8
	2-3 kertaa kuukaudessa	23	15,0	15,0	22,9
	1-2 kertaa viikossa	61	39,9	39,9	62,7
	3-4 kertaa viikossa	43	28,1	28,1	90,8
	päivittäin tai lähes päivittäin	14	9,2	9,2	100,0
	Total	153	100,0	100,0	



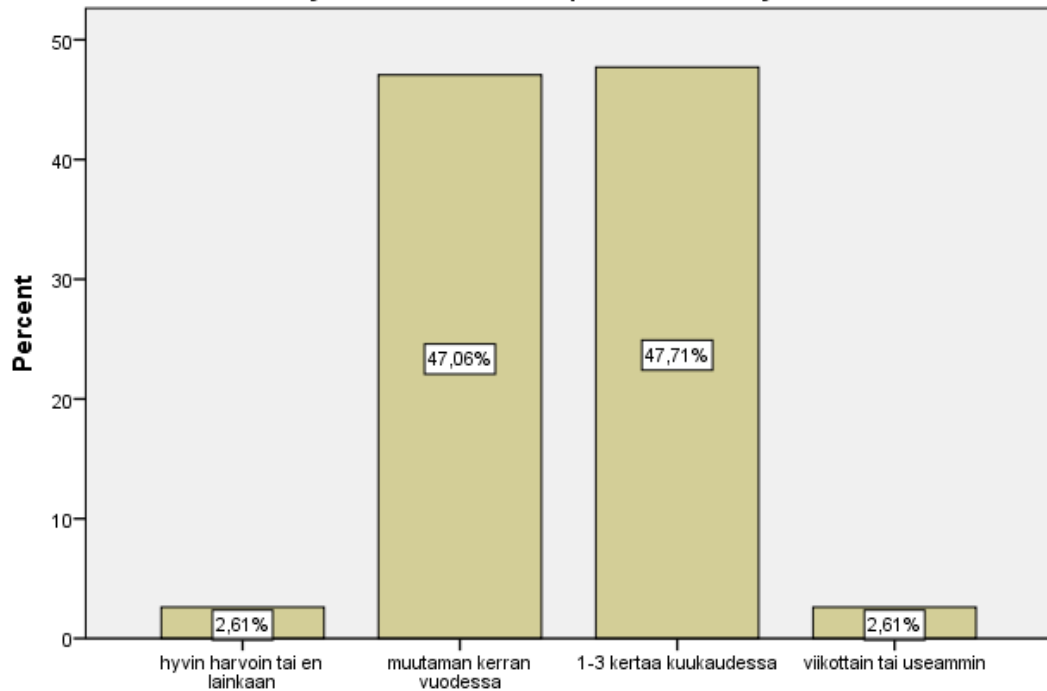
Kuinka usein harrastat maksullista kuntoliikuntaa?					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Per- cent
Valid	en lainkaan	10	6,5	6,5	6,5
	kerran kuukaudessa tai har- vemmin	24	15,7	15,7	22,2
	2-3 kertaa kuukaudessa	33	21,6	21,6	43,8
	1-2 kertaa viikossa	57	37,3	37,3	81,0
	3-4 kertaa viikossa	28	18,3	18,3	99,3
	päivittäin tai lähes päivittäin	1	,7	,7	100,0
	Total	153	100,0	100,0	



Kuinka usein harrastat teatterissa, elokuvissa, konserteissa, taidenäyttelyissä, tanssiesityksissä tai urheilutapahtumissa käymistä?

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	hyvin harvoin tai en lainkaan	4	2,6	2,6	2,6
	muutaman kerran vuodessa	72	47,1	47,1	49,7
	1-3 kertaa kuukaudessa	73	47,7	47,7	97,4
	viikottain tai useammin	4	2,6	2,6	100,0
Total		153	100,0	100,0	

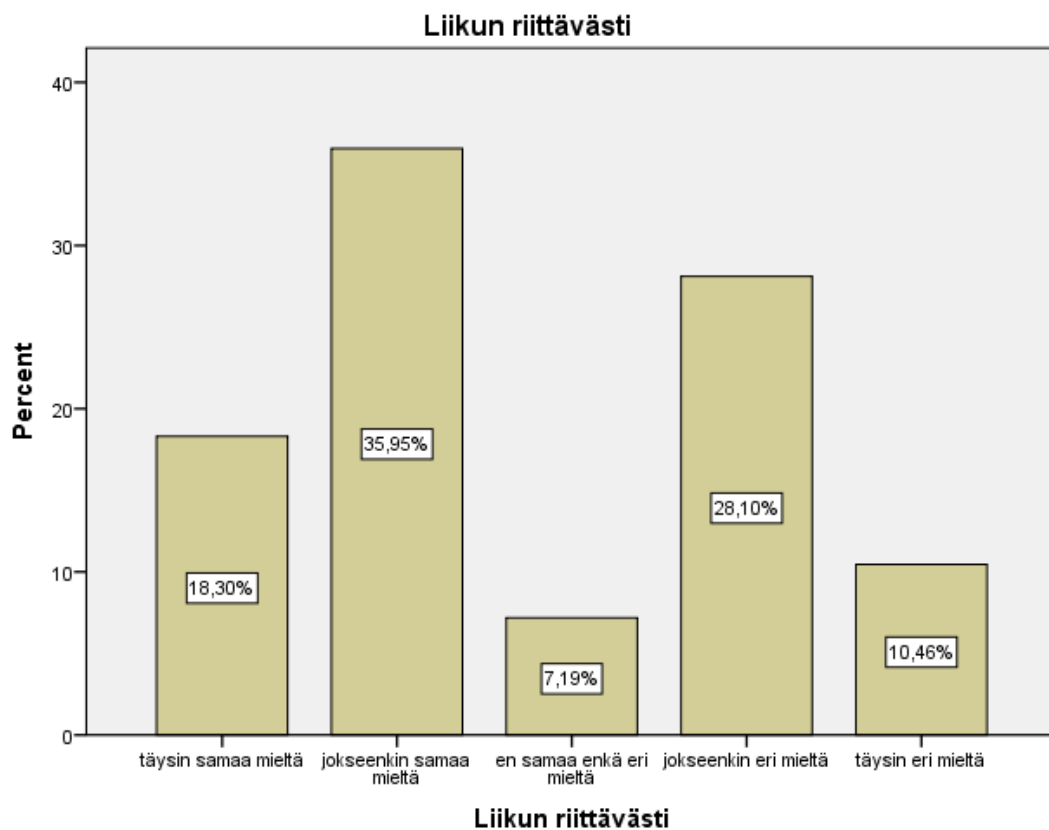
Kuinka usein harrastat teatterissa, elokuvissa, konserteissa, taidenäyttelyissä, tanssiesityksissä tai urheilutapahtumissa käymistä?



Kuinka usein harrastat teatterissa, elokuvissa, konserteissa, taidenäyttelyissä, tanssiesityksissä tai urheilutapahtumissa käymistä?

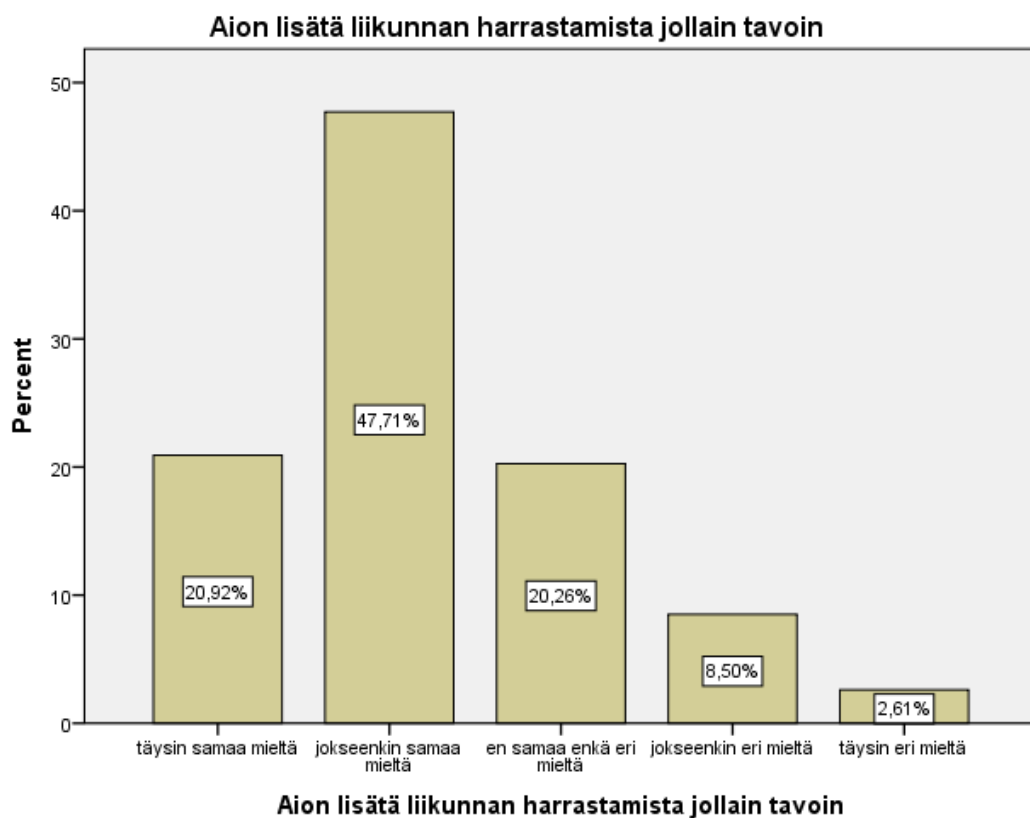
Liikun riittävästi

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	täysin samaa mieltä	28	18,3	18,3	18,3
	jokseenkin samaa mieltä	55	35,9	35,9	54,2
	en samaa enkä eri mieltä	11	7,2	7,2	61,4
	jokseenkin eri mieltä	43	28,1	28,1	89,5
	täysin eri mieltä	16	10,5	10,5	100,0
	Total	153	100,0	100,0	



Aion lisätä liikunnan harrastamista jollain tavoin

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	täysin samaa mieltä	32	20,9	20,9	20,9
	jokseenkin samaa mieltä	73	47,7	47,7	68,6
	en samaa enkä eri mieltä	31	20,3	20,3	88,9
	jokseenkin eri mieltä	13	8,5	8,5	97,4
	täysin eri mieltä	4	2,6	2,6	100,0
	Total	153	100,0	100,0	



Oletko lisännyt pysyvästi liikuntaasi jollakin tavoin viimeisen 12 kk aikana?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid kyllä	82	53,6	53,6	53,6
ei	71	46,4	46,4	100,0
Total	153	100,0	100,0	



Liite 5 Tutkimuskokeeseen osallistuneille lähetetty tutkimuskirje

Kiitos osallistumisesta tutkimukseen!

**1. Vahvistus seteleiden vastaanotosta**

Setelien sarjanumerot

Allekirjoitus ja nimen selvennys

2. Suostumus tutkimuskokeeseen osallistumisesta, liikunta- ja kulttuuriseteleiden käyttötutkimus

Olen lukenut ja ymmärtänyt saamani tutkimustiedotteen (lähetetty sähköpostilla 24.10.2016) ja saanut riittävästi tietoa tutkimuksen kulusta. Olen ymmärtänyt, että osallistumiseni tutkimukseen on täysin vapaaehtoista ja että voin missä tutkimuksen vaiheessa tahansa keskeyttää tutkimuksen. Minulle on selvitetty, että halutessani saan alla nimetyltä tutkijalta lisätietoja tutkimuksen yleisistä periaatteista ja edistymisestä. Tuloksia käsitellään ryhmätasolla eikä yksittäisen osallistujan henkilöllisyys paljastu tutkimusprosessin missään vaiheessa. Tutkimuksessa noudatetaan Laurea-ammattikorkeakoulun tietosuojajohteistuksia ja tutkimuksella on myönnetty Laurea-ammattikorkeakoulun tutkimuslupa.

Paikka ja aika

Allekirjoitus ja nimen selvennys

Yhteystiedot: Hanna Lotti, henkilöstökoordinaattori
Laurea-ammattikorkeakoulu
Ratatie 22, 01300 Vantaa
Tel. +35840 128 4009, hanna.lotti@laurea.fi

**Palauta allekirjoitettu lomake palautuskuoressa!**

Liite 6 Tuuppaus-ryhmälle lähetetty materiaali

